



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

COMPRAVENTA A TRAVÉS DE AGENTE INMOBILIARIO

TRABAJO DE FIN DE GRADO EN DERECHO

AUTOR: SARA ESPARÍS LENS

TUTOR: FERNANDO PEÑA LÓPEZ

AÑO 2017

PROGRAMA DE SIMULTANEIDAD DEL DOBLE GRADO EN DERECHO Y
ADE

ÍNDICE

ABREVIATURAS:.....	2
ANTECEDENTES DE HECHO: COMPRAVENTA A TRAVÉS DE AGENTE INMOBILIARIO	3
DESARROLLO DE LAS CUESTIONES:.....	9
PRIMERA.- LOS NEGOCIOS JURÍDICOS	9
1. TEORÍA GENERAL, IDENTIFICACIÓN Y CALIFICACIÓN	9
1.1 TEORÍA GENERAL DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS	9
1.2 IDENTIFICACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS	10
2. DERECHOS Y OBLIGACIONES	19
2.1 DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS EN GENERAL	19
2.2 EL CONTRATO DE CORRETAJE O MEDIACIÓN INMOBILIARIA	23
2.3 EL CONTRATO DE COMPRAVENTA	28
SEGUNDA.- LA AGENCIA INMOBILIARIA.....	30
1. RECLAMACIÓN DE REMUNERACIÓN	30
2. INDEMNIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL	34
TERCERA.- EL VENDEDOR.....	37
1. ASESORAMIENTO DE FONDO	37
1.1 RECLAMACIÓN DE REMUNERACIÓN.....	37
1.2. INDEMNIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL	39
2. ASESORAMIENTO PROCESAL.....	42
2.1. DEMANDA RECONVENCIONAL	42
2.2. DENUNCIA PENAL.....	43
CONCLUSIONES	45
BIBLIOGRAFÍA:.....	46

ABREVIATURAS:

AP: Audiencia Provincial

API: Agente de la Propiedad Inmobiliaria

Art.: Artículo

CC: Código Civil

CdCom: Código de Comercio

CE: Constitución Española

CP: Código Penal

LEC: Ley de Enjuiciamiento Civil

LECrim: Ley de Enjuiciamiento Criminal

LGDCU: Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios

LO: Ley Orgánica

RD: Real Decreto

SAP: Sentencia de la Audiencia Provincial

S.L.: Sociedad Limitada

STS: Sentencia del Tribunal Supremo

TS: Tribunal Supremo

ANTECEDENTES DE HECHO: COMPRAVENTA A TRAVÉS DE AGENTE INMOBILIARIO

En el mes de mayo de 2014, Mario Santos, con residencia actual en Madrid, quiere poner a la venta un piso que tiene en propiedad situado en la ciudad de A Coruña, calle Compostela nº 5. Tras unos meses ofertando su vivienda en anuncios de periódicos locales, a finales de agosto del mismo año, Mario consulta con varias agencias inmobiliarias de la zona ofertas similares a la suya y la evolución en los últimos meses de las ventas realizadas en la zona.

El 7 de septiembre de ese mismo año acude a una oficina de la entidad Alfa Hogar S.L. en A Coruña y una agente profesional de la empresa, Bárbara Novoa, le informa de los programas de análisis del mercado y de los sistemas de negociación y captación de clientes con los que trabajan y le asegura que se adaptan muy bien al modelo de su vivienda. Mario, ilusionado por los servicios que presta Alfa Hogar S.L. (reportaje fotográfico, servicio de apoyo en visitas, decoración, entre otros) decide poner la venta de la vivienda en manos de esta entidad. El 10 de septiembre de 2014 Bárbara Novoa, en representación de Alfa Hogar S.L. (en su calidad de administradora única de la sociedad), y Mario deciden formalizar el acuerdo y suscriben un contrato de colaboración de venta en exclusiva durante 12 meses y precio mínimo de venta 450.000 euros.

A los siete días Mario recibe una llamada de Bárbara y le comunica que los días 22 y 23 ha programado dos visitas a la vivienda, a las que finalmente acuden las tres partes (Mario, Bárbara y los interesados). En la primera visita se reúnen con Jaime, un potencial comprador, al que el precio de partida le ha parecido elevado; y en la segunda se reúnen con Ángel Gómez, propietario del estudio de arquitectura Vientos S.L., al que le ha gustado mucho la disposición de la vivienda. Bárbara le hace ver a Mario que ninguna de las visitas estaba realmente interesada en llegar a un acuerdo y no se molesta en negociar con las partes ni en formular documento justificativo alguno de las visitas. Ella misma explica a Mario que como profesional quiere encontrar la mejor oportunidad de venta para él. Para continuar prestándole el servicio acordado Bárbara le indica que tiene que abonar 1000 euros por medio de una transferencia a una cuenta bancaria cuyo titular es Alfa Hogar S.L., siendo Bárbara Novoa la persona autorizada para disponer de los fondos. Mario ingresa al día siguiente la cantidad requerida.

Mario regresa a Madrid sin volver a recibir noticias de la inmobiliaria. Un año después, el 4 de octubre de 2015, Mario vuelve a A Coruña y realiza una visita a Bárbara para comprobar qué avances ha conseguido en todo este tiempo en relación a la venta de su piso. Ángel Gómez había vuelto a interesarse en varias ocasiones por la vivienda pero Bárbara le decía que la casa ya no estaba en venta y le aconsejaba buscar otras ofertas. Mario nunca tuvo constancia de este contacto entre Ángel y Bárbara.

Mario aprovecha para comunicarle que va a estar unos días en A Coruña y que ha decidido poner por su cuenta un cartel de “se vende” en las ventanas de la vivienda con su número de teléfono particular. Bárbara le insiste que es importante que le abone 2000 euros más para poder gestionar la celebración del contrato de compraventa esperado.

El 10 de octubre Mario recibe una llamada de teléfono de Islandia Inmobiliaria S.L. interesándose por su vivienda y ofreciéndole un servicio de gestión de venta; no formalizan ningún acuerdo por escrito, pero sí firman pacto de pago de comisión sometido a la formalización de la compraventa futura. Islandia Inmobiliaria S.L. pone en contacto al vendedor del inmueble con Ángel, el propietario del estudio de arquitectura Vientos S.L, que vuelve a interesarse por la venta del piso. Tras un proceso de negociación ambas partes llegan a un acuerdo y el 14 de octubre de 2015 Mario y Ángel firman contrato de compraventa de la propiedad sita en la calle Compostela nº 5 de la ciudad coruñesa, por importe de 430.000 euros.

Al enterarse de que ha tenido lugar la firma de contrato de compraventa con Ángel, Alfa Hogar S.L. se dispone a reclamar la remuneración pertinente por los servicios de gestión de compra prestados a Mario, pues considera que le son debidos porque ellos mismos le habían facilitado el cliente con el que finalmente contrató.

Mario, por su parte, no ha vuelto a saber nada de Bárbara y ha pagado a Islandia Inmobiliaria S.L. el importe referido a la comisión en virtud de la firma de acuerdo de pago por su intervención en el contrato final de compraventa.

APÉNDICE JURISPRUDENCIAL:

Sentencias de la Audiencia Provincial:

SAP de Madrid de 7 de junio de 2000
SAP de Asturias de 19 marzo 2003
SAP de Madrid de 25 de febrero de 2004
SAP de Madrid de 15 de abril de 2004
SAP de Madrid de 10 de noviembre de 2004
SAP de Baleares de 19 de noviembre de 2004
SAP Sevilla de 17 marzo 2005
SAP de Ourense de 28 abril 2005
SAP de Murcia de 14 junio 2005
SAP de Sevilla de 20 de junio del 2005
SAP de Madrid de 15 setiembre 2005
SAP de Santa Cruz de Tenerife de 12 de junio de 2006
SAP de Barcelona de 30 septiembre de 2008
SAP de Albacete de 10 de julio de 2009
SAP de Barcelona de 28 de junio de 2012
SAP de Málaga de 23 de julio de 2013
SAP de A Coruña de 10 de marzo de 2016
SAP de Madrid de 29 de marzo 2016
SAP de Valencia de 29 de julio de 2016
SAP de Palma de Mallorca de 16 de septiembre de 2016
SAP de Alicante de 3 de noviembre de 2016

Sentencias del Tribunal Supremo:

STS de 7 de enero de 1957
STS de 23 de octubre de 1959
STS de 2 de mayo de 1963
STS de 9 de octubre de 1965
STS de 21 de octubre de 1965
STS de 3 de marzo de 1967
STS de 10 de noviembre de 1981
STS de 29 de enero de 1983
STS de 15 de julio de 1985
STS de 17 de enero de 1986
STS de 9 de julio de 1986
STS 1 de diciembre de 1986
STS de 18 de diciembre de 1986

STS de 26 de octubre de 1987
STS de 20 de febrero de 1988
STS de 1 de marzo de 1988
STS de 16 de septiembre de 1988
STS de 3 de enero de 1989
STS de 17 de mayo de 1990
STS de 20 de junio de 1990
STS de 6 de octubre de 1990
STS de 11 de febrero de 1991
STS de 26 de marzo de 1991
STS de 8 de abril de 1991
STS de 15 de julio de 1991
STS de 23 de septiembre de 1991
STS de 30 de septiembre de 1991
STS de 14 de octubre de 1991
STS de 25 de noviembre de 1991
STS de 10 de enero de 1992
STS de 10 de marzo de 1992
STS de 21 de mayo de 1992
STS de 24 de junio de 1992
STS de 23 de julio de 1992
STS de 3 de noviembre de 1992
STS de 30 de noviembre de 1992
STS de 22 de diciembre de 1992
STS de 9 de octubre de 1993
STS de 10 de octubre de 1993
STS de 19 de octubre de 1993
STS de 15 de noviembre de 1993
STS de 20 de noviembre de 1993
STS de 30 de noviembre de 1993
STS de 9 de diciembre de 1993
STS de 26 de enero de 1994
STS de 7 de marzo de 1994
STS de 18 de marzo de 1994
STS de 29 de abril de 1994
STS de 9 de mayo de 1994
STS de 26 de mayo de 1994
STS de 4 de julio de 1994
STS de 10 de octubre de 1994

STS de 4 de noviembre de 1994
STS de 15 de diciembre de 1994
STS de 24 de febrero de 1995
STS de 22 de abril de 1995
STS de 17 de julio de 1995
STS de 3 de octubre de 1995
STS de 26 de octubre de 1995
STS de 5 de febrero de 1996
STS de 16 de marzo de 1996
STS de 4 de noviembre de 1996
STS de 2 de diciembre de 1997
STS de 12 de marzo de 1998
STS de 4 de julio de 1998
STS de 30 de abril de 1998
STS de 2 de octubre de 1999
STS de 7 de julio de 2000
STS de 25 de julio de 2000
STS de 21 de octubre de 2000
STS de 14 de noviembre de 2000
STS de 9 de marzo de 2001
STS de 14 de mayo de 2001
STS de 10 de octubre de 2001
STS de 12 de marzo de 2002
STS 10 de octubre de 2002
STS de 30 de enero de 2003
STS de 29 de septiembre de 2004
STS de 15 de diciembre de 2005
STS 31 de octubre de 2006
STS de 30 de marzo de 2007
STS de 7 de mayo de 2008
STS de 25 de mayo de 2009
STS de 7 de diciembre de 2009
STS de 18 de marzo de 2010
STS de 13 de octubre de 2010
STS de 15 de noviembre de 2010
STS de 17 de diciembre de 2010
STS de 10 de enero de 2011
STS de 13 de octubre de 2011
STS de 9 de noviembre de 2011

STS de 25 de noviembre de 2011
STS de 28 de diciembre de 2011
STS de 19 de noviembre de 2012
STS de 14 de noviembre de 2012
STS de 8 de marzo de 2013
STS de 31 octubre de 2013
STS del 21 de mayo de 2014
STS de 30 de julio de 2014
STS de 16 de septiembre de 2014
STS de 13 de enero de 2015
STS de 24 de febrero de 2015
STS de 13 de mayo de 2015

DESARROLLO DE LAS CUESTIONES:

PRIMERA.- LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

1. TEORÍA GENERAL, IDENTIFICACIÓN Y CALIFICACIÓN

1.1 TEORÍA GENERAL DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

Para identificación de las relaciones jurídicas es de gran utilidad conocer la definición de negocio jurídico. Por ello, antes de empezar con la calificación e identificación de los negocios jurídicos de este caso, se analizará el problemático concepto de negocio jurídico a raíz de su Teoría general.

La Teoría general del negocio jurídico no ha sido reconocida por juristas romanos como parte de su ciencia jurídica. De todos modos, se ha ido elaborando por abstracción de elementos de Derecho Romano. Un buen ejemplo de negocio jurídico es el contrato de compraventa, que es uno de los más reconocidos por los romanos. Además, la compraventa también es fundamental para comprender la teoría general de las obligaciones de nuestro Código Civil¹.

Uno de los autores que se han dedicado al estudio del concepto de negocio jurídico y su Teoría general ha sido ALBURQUERQUE, J.M. (A Coruña, 2005), que ha empleado el método histórico-crítico para lograr una mayor comprensión del mismo². Aunque, dada la complejidad del concepto, hay diversidad de opinión a la hora de caracterizarlo. Dicha diversidad se puede agrupar en dos corrientes que fluctúan entre el dogma de la voluntad y el dogma de la declaración preceptiva. Por un lado, se calificó por los Pandectistas alemanes del siglo XIX³ como declaración de voluntad y, años después, también hubo otros autores que apoyaron esta concepción. Por ejemplo, SCIALOJA, siguiendo a WINDSCHEID, define el negocio jurídico como: “*una declaración de voluntad privada que tiende a producir efecto jurídico*”⁴.

Por otro lado, los autores partidarios del dogma de la declaración preceptiva, consideran que una definición basada en la voluntad es demasiado simplificada. Así, algunos autores, como ALBURQUERQUE JM. Y BETTI E., piensan que es un

¹ Sobre la categoría dogmática del negocio jurídico, escribe TORRENT A., *El negocio jurídico en Derecho Romano*, Oviedo, 1984, pp. 3 y ss., (componente de los cursos de BETTI, E., sobre el negocio jurídico, Universidad de Roma).

² ALBURQUERQUE, J.M., *Notas e interrogantes sobre el negocio jurídico y sus elementos esenciales (essentialia negotii)*, Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña, 2005, pp. 967 y ss.

³ Se puede calificar como pandectística a “*toda la jurisprudencia europea de la Edad Media y de inicio de la Edad Moderna, en la medida en que se construía sobre el Corpus Iuris*”. FALK U., *Bernard Windscheid, (1817-1892)*, Juristas Universales (Domingo. R. ed.), vol. 3, Madrid-Barcelona 2004, pp. 292-293 y ss.

⁴ ALBURQUERQUE, J.M., *Notas e interrogantes sobre el negocio jurídico y sus elementos esenciales (essentialia negotii)*, cit., pp. 967 y ss.

concepto más complejo. BETTI E.⁵, en su obra: *Teoría generale del negozio giuridico* (Turín 1943), no lo considera como una mera declaración de voluntad, sino que lo define como precepto de la autonomía privada o autorregulación. Considera que “*el individuo no quiere, sino que actúa, dispone, exterioriza directamente la regulación vinculante de sus intereses*”. Reconoce que la voluntad tiene poder normativo pero produce efectos jurídicos a través del ordenamiento. De este modo, la voluntad pasa a un segundo plano a la hora de caracterizar al negocio jurídico.

Según la elaboración jurídica más moderna, podría entenderse que un negocio jurídico no es una simple declaración de voluntad privada que tiende a producir un efecto jurídico. Lo definen como “*un acto, declaración o precepto de autonomía privada por el que los individuos establecen y regulan por sí mismos –autorregulación vinculante- los propios intereses, que reciben su legitimidad del reconocimiento jurídico, y, como consecuencia, es el orden jurídico el que a su vez atribuye una serie de efectos jurídicos específicos, en consonancia con la propia esfera dispositiva económico social, que habrá determinado las tipicidades propias del tipo de negocio planteado*”.

En otras palabras, aunque hay autorregulación vinculante por parte de los individuos, los efectos jurídicos surgen del ordenamiento jurídico.

A modo de ejemplo, como ya se ha mencionado, el contrato de compraventa es un negocio jurídico. Según ÁLVAREZ SUÁREZ U. (Madrid, 1954)⁶, el contrato de compraventa es un negocio jurídico mediante el cual, el comprador regula su propio interés de adquirir una cosa, en relación con el interés del vendedor de adquirir una suma de dinero en calidad de precio. Ello es así gracias a su libertad de determinación y de resolución (autonomía privada). Además, el Derecho objetivo atribuye unos determinados efectos a dicho acto.

Asimismo, para reconocer los negocios jurídicos es preciso atender a los elementos esenciales. En particular, ambas corrientes que estudiaron la definición del concepto jurídico coinciden en que la exteriorización de la voluntad es nota común de todos los negocios jurídicos. También son elementos esenciales de todo negocio jurídico, según ALBURQUERQUE, J.M. (A Coruña, 2005), la forma, el contenido y la causa⁷.

1.2 IDENTIFICACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

En este apartado, para identificar los negocios jurídicos presentes en el caso, se analizarán las relaciones jurídicas, el concepto y los caracteres de los negocios jurídicos identificados. También, se procederá a su calificación jurídica y delimitación frente a otras figuras afines.

⁵ BETTI E., *Teoría generale del negozio giuridico*, Turín, 1943; trad. esp. MARTÍN PÉREZ, A., Madrid, 1949

⁶ ÁLVAREZ SUÁREZ U., *El negocio jurídico en Derecho romano*, Madrid, 1954

⁷ ALBURQUERQUE, J.M., *Notas e interrogantes sobre el negocio jurídico y sus elementos esenciales (essentialia negotii)*, cit., pp. 967 y ss.

A raíz de los antecedentes de hecho, podemos diferenciar tres relaciones jurídicas que surgen de la voluntad de las partes. En primer lugar, identificamos un contrato fruto de la relación existente entre la agencia Alfa Hogar SL y Mario Santos.

En concreto, Mario, debido a los servicios que le había prestado Alfa Hogar S.L., decidió encargar la venta de su vivienda (inmueble) a dicha entidad. Para ello, formalizan el acuerdo y suscriben un contrato que denominan de colaboración de venta en exclusiva durante 12 meses y precio mínimo de venta 450.000 euros. A pesar de su denominación, el contrato se calificará como de corretaje o mediación inmobiliaria en exclusiva porque de los hechos se desprende que cumple los caracteres de dicha figura, que explicaremos posteriormente.

El segundo de los negocios jurídicos, es el denominado pacto de comisión entre Mario Santos y la inmobiliaria Islandia Inmobiliaria S.L. que, aunque tampoco expresen que es un contrato de corretaje o mediación inmobiliaria, también se calificará como tal. Se trata de un contrato similar al primero, pero presenta algunas diferencias que analizaremos después.

Por último, se celebra un contrato denominado como contrato de compraventa de un bien inmueble por 430.000 euros. El vendedor fue Mario Santos y, el comprador, Ángel, propietario del estudio de arquitectura Vientos S.L.

Es importante mencionar que, aunque los contratos se denominen por las partes de un modo, su calificación jurídica puede variar. Tal y como se menciona en una amplia y consolidada jurisprudencia “*los contratos son lo que son y la calificación no depende de las denominaciones que le hayan dado los contratantes*”⁸. Además, también dice el TS que habrá de tenerse en cuenta el contenido real; es decir, al contenido obligacional convenido. Ello es así porque lo que tiene relevancia es el fin jurídico que los contratantes pretendían alcanzar con el contrato⁹.

En numerosas ocasiones, el TS se ha manifestado sobre la naturaleza del contrato de mediación o corretaje¹⁰. Concretamente ha dispuesto que el mediador ha de poner en contacto a su cliente con un tercero a cambio de una remuneración, percibida si cumple con su finalidad. Dicha finalidad es que dichos sujetos celebren un contrato, sin participar el mediador en el contrato. Es decir, el mediador sólo facilita y pone en contacto a los sujetos a través de sus labores pero no interviene en el negocio que celebran dichos sujetos.

En las STS de 10 de marzo de 1992 y de 10 de octubre de 1993, entre otras, se expresa que la esencia del contrato de mediación es la prestación de servicios

⁸ STS de 26 de enero de 1994, 24 de febrero de 1995, 7 de julio de 2000, 14 de mayo de 2001, 15 de diciembre de 2005, entre otras

⁹ STS de 30 de septiembre de 1991, 23 de julio de 1992, 22 de abril de 1995, 4 de julio de 1998, entre otras

¹⁰ STS de 1 de marzo de 1988, 6 de octubre de 1990, 8 de abril de 1991, 30 de marzo de 2007, 13 de octubre de 2011, entre otras

encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario.

Se trata de un contrato integrado en los contratos de colaboración y gestión y, tal y como se afirma en la STS de 18 de marzo de 2010, entre otras¹¹, se caracteriza por tratarse de un contrato “*atípico, consensual, bilateral y aleatorio, puesto que su resultado es incierto*”.

En opinión de MONTÉS PENADÉS, V.L. (2007), el contrato de corretaje no requiere forma y el encargo puede ser oral o escrito. Su contenido puede ser preciso o no serlo, siempre que se identifiquen a las partes, los bienes objeto del contrato y la remuneración. Además, al tratarse de un contrato, hay que entrar a las reglas de eficacia, reguladas en los arts. 1278 a 1280 del CC¹².

Son mayoría los partidarios de la naturaleza contractual de la mediación. Estos, definen la mediación como contrato de colaboración y de gestión de intereses ajenos con autonomía propia, atípico, principal, consensual, normalmente bilateral y no sometido a requisitos de forma. En lo referente a su perfección, consideran que se perfecciona cuando el mediado encarga y el corredor acepta, con independencia del nacimiento del contrato pretendido¹³.

En otras palabras, consideran que los caracteres del contrato de mediación o corretaje son que: es un contrato consensual, porque se perfecciona cuando las partes se prestan el consentimiento; al haber dos partes implicadas es bilateral y es oneroso porque es esencial que exista un precio cierto, llamado normalmente comisión; es atípico, porque no tiene regulación específica; no está sujeto a forma alguna; y, desde el punto de vista económico, como el derecho a la retribución está sometido a que se perfeccione otro contrato, se podría decir que es un contrato accesorio del contrato de compraventa, que es principal. No obstante, desde el punto de vista jurídico, se trata de un contrato con sustantividad propia que, aunque sea preliminar o preparatorio de otro contrato definitivo, es plenamente válido y eficaz¹⁴.

Dentro de los contratos de mediación o corretaje hay especialidades. Al pretenderse la venta de un inmueble estaríamos dentro de los contratos de mediación inmobiliaria, que tienen ciertas particularidades. Se trata de uno de los contratos específicos del corretaje en el que intervienen un agente de la propiedad inmobiliaria (mediador) y un sujeto que quiere vender o alquilar un inmueble¹⁵.

¹¹ STS de 30 de marzo de 2007, 25 de mayo de 2009, 15 de noviembre de 2010, 25 de noviembre de 2011, 19 de noviembre de 2012, entre otras

¹² MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007, p.88

¹³ ASENSIO ESPINET, J. M.^a, en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007, pp. 213 y 218

¹⁴ GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, 2006, pp. 20 a 22

¹⁵ GÁZQUEZ SERRANO, L., *El contrato de mediación o corretaje*, La Ley, Madrid, 2007, pp. 131 y 132

El TS¹⁶ califica al contrato de agencia inmobiliaria como un contrato innominado y que implica una obligación de resultado, «facio ut des», porque el derecho a percibir su remuneración tiene como requisito el cumplimiento del contrato deseado. De todos modos, como explicaremos posteriormente, hay sentencias que fundamentan que conlleva una obligación de medios. También considera que el API, debido a su conocimiento y relación con el mercado inmobiliario, se encargará de la gestión mediadora. Su función es ofertar o contratar la venta o el arriendo de un bien inmueble con determinadas características y con las condiciones esenciales preestablecidas.

Los sujetos del contrato de mediación son la persona que encarga la gestión y la que intentará cumplir con el cometido. Se denominan oferente o mediado y mediador o corredor¹⁷. En el caso objeto de estudio, Mario sería el oferente, mientras que las agencias son mediadores.

En conclusión, ambos contratos celebrados entre Mario y las dos agencias inmobiliarias cumplen los caracteres de los contratos de corretaje o mediación inmobiliaria. Uno de los sujetos es un API, el objeto es un inmueble y la pretensión de las partes es que el API gestione a cambio de una remuneración de llegar a celebrarse la compraventa.

En lo referente a su regulación, teniendo en cuenta que es un contrato atípico, se ha reiterado en numerosas sentencias del TS, tales como la STS de 15 de noviembre de 2010, que se rige principalmente por las estipulaciones de las partes que no sean contrarias a la ley, a la moral o al orden público, (artículos 1091 y 1255 del CC). En lo no previsto por las partes, se regulará por las normas generales de las obligaciones y contratos (Títulos I y II del Libro Cuarto del CC), por los usos y costumbres comerciales, por la jurisprudencia pacífica y consolidada de las STS y, en su caso, por la doctrina científica y derecho comparado.

Asimismo, tal y como se puede extraer de la STS de 6 de octubre de 1990, también se rige por los preceptos correspondientes a figuras afines. A modo de ejemplo, en la STS de 25 de mayo de 2009, se refiere a la analogía existente entre el contrato de mediación o corretaje, el mandato y la comisión mercantil. Debido a dicha analogía, aunque son contratos diferentes, hay supuestos en los que le son aplicables algunas de sus normas.

En la STS de 25 de noviembre de 2011, el TS entiende que *"se rige por las estipulaciones de las partes que no sean contrarias a la ley, a la moral o al orden público y, en lo no previsto, por los preceptos correspondientes a figuras afines, como el mandato, el arrendamiento de servicios o la comisión mercantil"*.

Una de las diferencias entre los dos negocios jurídicos calificados como contratos de mediación inmobiliaria, es que el primer contrato hay cláusulas de exclusividad y se fija

¹⁶ STS de 21 de octubre de 1965, 3 de marzo de 1967, 1 de marzo del 1988, 4 de julio de 1994, 2 de octubre de 1999, entre otras

¹⁷ GÁZQUEZ SERRANO, L., El contrato de mediación o corretaje, cit., p. 85

el precio de venta final, mientras que en el segundo no se dan estas cláusulas. También difieren en que, en el primer contrato no hacen referencia al pago de una comisión, aunque Mario paga para que le sigan prestando los servicios, mientras que en el segundo sí que se hace referencia a la comisión. De hecho, formalizan un pacto de comisión a cambio de los servicios de gestión prestados y sometida a una futura compraventa.

Fruto de la ya mencionada autonomía de la voluntad que permite la inclusión de pactos válidos, se puede acordar la exclusividad durante un tiempo determinado y en las circunstancias que se concreten. El contrato entre Mario y Alfa Hogar S.L., aparece de modo expreso la voluntad de las partes de otorgar carácter exclusivo al contrato. Uno de los requisitos para que la cláusula sea válida es que no puede ser de carácter indefinido (p. ej., STS de 2 de mayo de 1963, 21 de mayo de 1992, etc.). Por tanto, la exclusividad del contrato objeto de estudio cumple ese requisito de validez porque se acuerda que la duración es de un año.

En la STS de 24 de junio de 1992 se alude a que la naturaleza del contrato de mediación o corretaje permite que se acuerde entre las partes, de modo expreso y durante un tiempo determinado, un pacto de exclusividad. Asimismo, permite que se establezcan obligaciones de futuro. No obstante, aclara que hay cláusulas que pueden ser abusivas. En particular, cuando el mediador no interviene, no puede tener derecho a la comisión. Por ello, si se atribuyen comisiones por unos contratos en que no intervino será contrario a la buena fe. Además, hace prevalecer la literalidad de cláusulas que es evidente que son contrarias a la intención de los contratantes, provoca una situación abusiva y, en consecuencia, sobrepasa los límites normales del ejercicio de un derecho.

Aunque la cláusula de exclusividad no es abusiva por sí misma, hay supuestos en los que los jueces las consideran abusivas. Por ejemplo, en la SAP de Madrid de 29 de marzo 2016, se considera abusiva una cláusula de exclusividad porque los términos en los que está redactada son irreconciliables con la intención y voluntad de las partes, que debe prevalecer (art. 1281 y 1258 CC). Por tanto, no puede ser contraria a la intención de las partes.

La otra diferencia, ya mencionada, es que en el primer negocio jurídico no se hace referencia a una comisión, mientras que en el segundo sí que hace referencia, llamándolo pacto de comisión. Cuando no se fija la comisión y se califica un contrato como de mediación o corretaje, los jueces se han manifestado.

Se han dado casos, como el resuelto por la SAP de Madrid de 15 de abril de 2004, en los que se ha tenido que acudir a los usos y costumbres. En ellos se muestra que la comisión habrá de fijarse en función de la actividad efectivamente desplegada sin que proceda la aplicación automática de un porcentaje sobre el precio final de venta.

También en otras sentencias de la AP (p. ej., SAP de Santa Cruz de Tenerife de 12 de junio de 2006 y SAP de Baleares de 19 de noviembre de 2004), se afirma por los jueces que la retribución del mediador sólo puede estar establecida por pacto expreso o por remisión a los usos o costumbres. Subsidiariamente, se determinará judicialmente

atendiendo a las circunstancias del caso concreto como la complejidad del trabajo, tiempo empleado, beneficio obtenido por quien lo encarga, etc. En resumen, se atenderá a lo acordado por las partes y, si no acordaron nada, se fijará la comisión según la actividad realizada y los usos y costumbres.

Una vez que comprobamos que ambos negocios jurídicos cumplen los requisitos para ser un contrato de mediación o corretaje inmobiliario, también es necesario justificar que no se trata de un contrato de agencia, un contrato de arrendamiento, un mandato o una comisión mercantil. Hay analogías entre ellos pero tienen diferente naturaleza jurídica.

En primer lugar, para delimitar el contrato de mediación del de agencia, es aconsejable analizar la consolidada jurisprudencia que califica ciertos contratos como contratos de mediación y los diferencia de los contratos de agencia. Por ejemplo, en la STS de 9 de noviembre de 2011, aunque las partes denominan el contrato como de agencia, el TS considera que se trata de un contrato de mediación debido a su objeto. En otra sentencia del TS, de 10 de enero de 2011, dice que para que un contrato sea calificado como contrato de agencia es necesario que el agente comercial se encargue de manera permanente o estable de negociar por cuenta del empresario o de negociar y concluir en nombre y por cuenta del empresario. En definitiva, para que se califique como contrato de agencia tiene que haber una relación de continuidad o estabilidad. Así aparece regulado de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contratos de agencia. En concreto, en el artículo 1 de su Ley dice que:

Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

De la previa definición de contrato de agencia se pueden extraer similitudes y diferencias entre dicho contrato y el contrato de mediación o corretaje. Ambos contratos son contratos de colaboración y tienen la función de procurar la celebración de otros negocios. El mediador y el agente son independientes y actúan al servicio de quienes los contratan. De todos modos, las actividades del agente son mucho más amplias que las del mediador y el contrato de agencia es un contrato de tracto sucesivo caracterizado por la estabilidad y la ejecución continuada y permanente, mientras que la mediación es de duración limitada¹⁸.

En definitiva, para que un contrato se califique como contrato de agencia tienen que cumplirse ciertos requisitos. En la STS de 10 de enero de 2011 se hace referencia a dichos requisitos, que son:

a) Actividad de promoción y, en su caso, conclusión de actos y operaciones de comercio.

¹⁸ GÁZQUEZ SERRANO, L., *El contrato de mediación o corretaje*, cit., pp. 121 y 122

- b) *Actuación por cuenta ajena.*
- c) *Independencia.*
- d) *Estabilidad de la relación.*
- e) *Retribución.*

Por tanto, ni el contrato que se celebró entre la agencia Alfa Hogar S.L. y Mario, ni el contrato celebrado con Islandia Inmobiliaria S.L. cumplen los requisitos mencionados y, en consecuencia, no se puede calificar como un contrato de agencia.

En segundo lugar, para diferenciarlo de un mandato, la sentencia del TS de 10 de enero de 1922, diferencia ambas figuras contractuales. Además, el Alto Tribunal¹⁹, establece que el mediador tiene como finalidad poner en relación a los contratantes sin contratar, mientras que el mandatario contrata de manera efectiva. El mandatario obra de acuerdo con lo ordenado por el mandante y el mediador, en cambio, actúa por cuenta propia y utilizando los medios que considere adecuados para satisfacer el interés del cliente (p. ej., sentencia del TS de 7 de enero de 1957).

Siguiendo la misma línea, en la sentencia de 17 de julio de 1995, el TS considera que *“el mediador se obliga a poner en contacto a una persona (la que contrató sus servicios) con otras para que entre ellas puedan celebrar el contrato objeto de la mediación, sin que el referido contrato de corretaje entrañe por sí solo ni confiera, a falta de estipulación expresa en tal sentido, mandato alguno en favor del mediador o corredor para que éste pueda actuar como representante o mandatario del que contrató sus servicios, en el perfeccionamiento o celebración del contrato objeto del corretaje”*. Es decir, el mediador no actúa como representante de su cliente ni interviene en el contrato objeto de la mediación mientras que el mandatario sí.

El mandato también se diferencia del contrato de mediación y corretaje en que es un contrato típico con regulación específica (arts. 1709 a 1739 del CC) y, como ya hemos mencionado, la labor del mandatario se distingue de la del mediador. El mediador, a diferencia del mandatario, no tiene derecho a ninguna compensación o retribución si el negocio pretendido no concluye. Otra de las diferencias es que el mandatario no tiene falta de legitimación pasiva en el supuesto de no conclusión, mientras que el mediador no puede reclamar la comisión si no concluye el negocio entre su cliente y un tercero ajeno fruto de su intermediación. Es decir, la función del mediador se limita a poner en conexión a las partes de otro contrato mientras que el mandatario interviene en el contrato²⁰.

A pesar de la diferenciación entre el mandato y la mediación, nada impide que haya mediación con elementos de mandato. En estos casos es más difícil la distinción entre ambas figuras porque, si no se limitan las facultades del gestor o corredor y la mediación va más allá de un simple encargo, existirán elementos del mandato en el contrato de mediación. Por ello, vamos a estar ante un contrato que va a regularse

¹⁹ STS de 3 de marzo de 1967, 1 de marzo de 1988, 10 de marzo de 1992, 19 de octubre de 1993, entre otras

²⁰ GÁZQUEZ SERRANO, L., *El contrato de mediación o corretaje*, cit., pp. 116 y 117

mediante las normas del mandato de los arts. 1709 a 1739 del CC²¹. De todos modos, aunque estos contratos tengan como soporte el contrato tipo de mandato y se regulen usando la misma normativa, tal y como dice el TS en su sentencia de 10 de marzo de 1992, no pueden confundirse.

Independientemente de las consideraciones previas en las que se expresa la dificultad de delimitación en determinados casos, en los negocios jurídicos del caso, al haber un encargo concreto del cliente al mediador, no se confunde con el mandato. De haber encargo, se obedecerá a lo pactado entre las partes. Ello es así gracias a las facultades que otorga la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC).

En el artículo 244 del Código de Comercio, se define la comisión mercantil como el mandato “*cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista*”. Por tanto, una vez que vimos que en el caso no se cumplen los requisitos del mandato, también podemos entender que ninguno de los negocios jurídicos son una comisión mercantil.

También se diferencia del arrendamiento de servicios en que, mientras que en la relación de arrendamiento de servicios hay una dependencia, en el contrato de mediación no hay tal dependencia. Además, en el arrendamiento de servicios hay retribución por la actividad realizada aunque no concluya en negocio pretendido²².

Tal y como se dice por el TS en su sentencia de 15 de diciembre de 1994, el contrato celebrado entre las partes es un arrendamiento de servicios porque se refiere a una cierta actividad y no a la venta del inmueble. Es decir, no se busca obtener un determinado resultado, sino simplemente la realización de una actividad o servicio. Sin embargo, en los negocios jurídicos que celebró Mario con los API sí que se buscaba el resultado de la venta del inmueble.

En resumen, en el caso hay dos negocios jurídicos cuyo objeto nos permite calificarlos como contratos de mediación inmobiliaria. Por un lado, el contrato entre Mario y Alfa Hogar S.L., es un contrato con cláusula válida de exclusividad, en el que se establece la duración por el período de un año y se fija el precio de venta final. Por otro lado, el contrato entre la segunda agencia y Mario también es un contrato de mediación que se diferencia del primer contrato en que no hay cláusulas. En ambos contratos, sabemos que no son mandatos porque no existe relación de representación, apoderamiento o sustitución. De igual modo, al no cumplir los requisitos de los contratos de agencia, de arrendamiento o de comisión mercantil también se descarta que tengan esa naturaleza jurídica.

²¹ PEREDA GÁMEZ, F.J., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007, p.181

²² GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, cit., p. 24

Por último, también se definirá y calificará el contrato de compraventa que se llevó a cabo entre Mario y Arturo. Analizando si se trata de un contrato de compraventa civil o mercantil, debido a las importantes repercusiones de la mercantilidad de la compraventa.

La compraventa es un contrato típico que aparece regulado en el artículo 1445 del CC. Se define en el Código como aquel contrato en el que *“uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”*. Se perfecciona por acuerdo de las partes, por lo que es un contrato consensual. Es de carácter oneroso, porque hay que pagar un precio a cambio de la entrega, y bilateral, porque las obligaciones son recíprocas e interdependientes. Además, no está sometido a unos requisitos formales o documentales especiales²³. Normalmente el precio y la cosa están determinados y, en consecuencia, es un contrato conmutativo pero, en ocasiones, puede ser aleatorio porque su objeto son “cosas futuras”²⁴.

El contrato de compraventa es el contrato final para el que se utiliza el contrato de mediación o corretaje. En otras palabras, para que el mediador tenga derecho a percibir la comisión, es condición suspensiva que su intervención sea determinante para la compraventa llevada a cabo posteriormente entre las mismas partes que había puesto en contacto.

El contrato de compraventa puede ser civil o mercantil. De la calificación del mismo depende la aplicación de las normas del CC, si es civil, o de las normas especiales del Código de Comercio (art. 325 y ss.), prioritariamente, si es mercantil. Una de las consecuencias de una mala calificación es que, al ser diferente la regulación, es posible que no se alcance el éxito de la acción ejercitada en caso de litigio.

En el artículo 325 CdCom se expresa que *“será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”*. Para completar este artículo, en el artículo siguiente, se regulan supuestos concretos de no mercantilidad de la compraventa. Por tanto, si no se cumplen los requisitos del artículo 325 o se da uno de los supuestos del artículo 326 del Código de Comercio, la compraventa será civil.

Los requisitos de la compraventa mercantil son la naturaleza mueble de la cosa comprada y la compra para revender con ánimo de lucro. En la STS de 13 de mayo de 2015, interpreta el Código de Comercio. Aclara que, en el Código de comercio, la mercantilidad de la compraventa, a diferencia de otros contratos que reconoce el carácter mercantil a todos los empresarios, está reservada para los comerciantes que compren para revender. Además, el art. 326.4 del mismo texto legal, niega el carácter

²³ ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, (BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., Coord.), 4ª edición, BERCAL, S.A., Madrid, 2016, p. 75

²⁴ LASARTE C., *Contratos*, Marcial Pons, Madrid, 2015, p. 179

mercantil cuando la compra la realiza una persona no comerciante y revende “*el resto de los acopios que hizo para su consumo*”.

En el caso objeto de estudio no hay dudas sobre la mercantilidad del contrato porque se vende un bien inmueble y no se compra para revender. El TS en la sentencia de 31 octubre de 2013 afirma que “*cuando se trata de compraventa de bienes inmuebles su calificación es civil, con independencia de que la adquisición pueda hacerse con ánimo de proceder posteriormente a la reventa, ya que la compraventa mercantil se caracteriza fundamentalmente por el hecho de que recae sobre cosas muebles*”.

2. DERECHOS Y OBLIGACIONES

2.1 DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS EN GENERAL

2.1.1 OBLIGACIONES Y CONTRATOS

En el epígrafe de derechos y obligaciones se tratarán el concepto de contrato y las obligaciones contractuales. Además, se clasificarán los contratos identificados atendiendo a sus obligaciones. En segundo lugar, se profundizará en los derechos y obligaciones de las partes que surgen de los contratos que aparecen en el caso. Para ello, se utilizará la normativa, jurisprudencia y opinión de la doctrina y de los jueces.

La definición de contrato de nuestro Código Civil, aparece recogida en el artículo 1254 que dice que: “*el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o a prestar algún servicio*”. La doctrina, lo define como acuerdo o pacto que, mediante la prestación del correspondiente consentimiento vincula o liga a dos o más personas respecto de una determinada conducta. Según LASARTE C., una vez consienten, se vinculan a la realización de sus promesas por el mero hecho de haberse comprometido²⁵.

Su objeto es crear, modificar o extinguir una determinada relación jurídica. Contiene derechos exigibles y deberes de obligado cumplimiento. De los contratos surgen las llamadas obligaciones contractuales²⁶. Asimismo, también están obligados a respetar las obligaciones que surgen de la buena fe, los usos y la ley (art. 1258 CC).

En el Código Civil, se apoya la autonomía de la voluntad, que es la base de los contratos, y la libertad contractual. De todos modos, no puede ir en contra del marco del ordenamiento jurídico y las prescripciones legales pueden dotar al contrato de un significado y alcance diferente al establecido por las partes en sus cláusulas²⁷. Los pactos, cláusulas y condiciones que acuerden no pueden ser contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público (art. 1255 CC).

²⁵ LASARTE C., *Contratos*, cit., pp. 2 y ss.

²⁶ CORDERO LOBATO, E./ MARÍN LÓPEZ, M.J., en *Derecho de obligaciones y contratos en general*, (CARRASCO PERERA, A., Dir.), Madrid, 2016 p. 15

²⁷ LASARTE C., *Contratos*, cit., pp. 2 y ss.

Por último, en lo referente a la vinculación que existe entre las partes, del artículo 1.091 del CC extraemos que “*las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos*”. Es decir, de los contratos nacen obligaciones para sus partes que han de cumplir como si fuera ley. Ello aparece secundado por numerosa jurisprudencia del TS (p. ej., STS de 9 de julio de 1986 y 3 de noviembre de 1992)²⁸.

2.1.2 CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS

Aunque previamente ya mencionamos algunos caracteres de los contratos objeto de estudio, para analizar los derechos y obligaciones de las partes es precisa la previa clasificación de los contratos. En particular, se utilizará alguno de los criterios de calificación más habituales y, a mi juicio, más relevantes para el caso.

En el caso, la relación de intermediación inmobiliaria del caso se origina fruto de la relación entre el vendedor y el agente inmobiliario y se aprecia la naturaleza contractual. Sin embargo, no todas las relaciones de este tipo tienen naturaleza contractual. Aunque la doctrina legal y científica mayoritaria defiende que es contractual, algunos autores como DÍEZ PICAZO y GULLÓN BALLESTEROS consideran que no siempre surge de un contrato²⁹.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que, en el presente caso tenemos, por un lado, el contrato típico de compraventa y, por otro lado, los contratos atípicos de mediación. Si existe regulación particular que los regule van a ser típicos³⁰. En consecuencia, los derechos y obligaciones del contrato de compraventa van a tener una regulación específica en el CC mientras que, en el contrato de mediación, no hay normativa que lo regule de un modo explícito en el CC ni en ninguna ley especial. Por tanto, hay que recurrir a la regulación ya mencionada en el apartado anterior.

Los contratos pueden ser unilaterales, bilaterales y plurilaterales. Su clasificación se realizará en función de las obligaciones de las partes. Tanto los contratos de mediación como el de compraventa, celebrados en el caso, son ambos bilaterales porque ambas partes están obligadas. Ello tiene relevancia porque, al ser bilaterales, las partes pueden defender sus derechos frente al incumplimiento de la otra parte. Para su defensa podrán utilizar las acciones de cumplimiento, resolución o indemnización y las excepciones del art. 1124 del CC³¹.

²⁸ LASARTE C., *Contratos*, cit., p. 7

²⁹ ASENSIO ESPINET, J. M^a, en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp. 210 y 213

³⁰ ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, cit., p. 28

³¹ ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, cit., p. 30

Aunque apenas hay defensores de la tesis de carácter unilateral su incidencia práctica podría ser muy relevante y se ha defendido en sentencias del TS y algunas Audiencias. Si se considera que el contrato es unilateral sólo el mediado tendría obligaciones. Por tanto, la actuación negligente del mediador no sería responsable ante el mediado. Además, no se aplicaría el art. 1124 del CC y, en consecuencia, el mediado no podría apartarse del contrato hasta que finalizare el plazo de duración de la mediación³².

A pesar de las discrepancias doctrinales, en numerosas sentencias del Alto Tribunal³³, se ha calificado el contrato de corretaje siempre como contrato sinalagmático o bilateral, que impone a las partes derechos y obligaciones recíprocas y exigibles.

Los que defienden el carácter bilateral del contrato, defienden que el mediador está obligado a desempeñar sus tareas con lealtad y buena fe, discreción, razonable prontitud y diligencia, transparencia de información y, para diferenciarse de otros contratos, tiene que haber imparcialidad e independencia respecto de los interesados³⁴.

En definitiva, siempre que el contrato sea bilateral, existen obligaciones de ambas partes y, en consecuencia, en los casos de inactividad deliberada o actividad negligente del mediador, el mediado está facultado para exigirle el cumplimiento del contrato o su resolución (art. 1124 CC) con la correspondiente indemnización por daños y perjuicios sufridos.

Además, para saber los efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa, hay que diferenciar el contrato de mediación como contrato “medio” y el contrato de compraventa como contrato “fin”³⁵.

Con carácter general, cabe decir que las obligaciones del contrato de mediación inmobiliaria se caracterizan por ser obligaciones de hacer que, a diferencia de las obligaciones de dar, no consisten en la entrega de la cosa. Además, mientras que la compraventa conlleva obligaciones de resultados, en la mediación, a pesar de que las obligaciones de hacer suelen ser de medios, hay discrepancias sobre la calificación de sus obligaciones como obligaciones de medios o de resultado³⁶.

Debido a que se exige un resultado para obtener la comisión, una parte de la jurisprudencia considera que es un contrato innominado que pertenece al grupo “facio ut des” porque la relación contractual es de resultado (p. ej, STS de 9 de octubre de 1965 y

³² ASENSIO ESPINET, J. M^a, en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp. 216 y 217

³³ STS de 10 de enero de 1922, 3 de junio de 1950, 28 de febrero de 1957, 6 de octubre de 1990, 22 de diciembre de 1992, entre otras

³⁴ ASENSIO ESPINET, J. M^a, en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., p. 218

³⁵ PEREDA GÁMEZ, F.J., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., p.170

³⁶ CORDERO LOBATO, E./ MARÍN LÓPEZ, M.J., en *Derecho de obligaciones y contratos en general*, cit., pp. 205 y ss.

26 de marzo de 1991). Además, aunque la conclusión del contrato objeto del encargo no puede ser prometida por el corredor, porque no depende de su voluntad, el derecho a la comisión se halla sometido a la condición suspensiva de celebración del contrato pretendido y, su celebración, tiene que deberse a la actuación del corredor (p. ej., STS de 23 de septiembre de 1991 y 10 de marzo de 1992). En la misma línea, la STS de 30 de abril de 1998 se llega a la conclusión de que la aportación de medios a cargo del agente no justifica la remuneración sino que es necesario que se alcance un resultado.

Según REBOLLEDO VARELA, A.L. (2006), si es una obligación de resultado, el mediador no tiene derecho a reembolso de los gastos, salvo que se haya pactado lo contrario³⁷. En resumen, si se concluye que el contrato de mediación o corretaje conlleva obligaciones de resultado para el mediador, tiene repercusiones en el derecho del mismo a recibir la comisión y reintegrar los gastos.

La Jurisprudencia niega al agente el derecho a la comisión por intermediación si no se obtiene la perfección del contrato de compraventa y, el mencionado autor, también niega el abono o reintegro de los gastos incurridos si operación no llega a buen fin, por considerarlos a riesgo del mediador.

Sin embargo, no hay un criterio unánime en este sentido. También hay una parte de la jurisprudencia y de la doctrina que consideran que se trata de una obligación de medios. En la STS de 8 de marzo de 2013, el Alto Tribunal resuelve sobre la naturaleza de la obligación del mediador porque había discrepancia entre la Primera Instancia, que consideraba que era una obligación de medios, y la AP, que fundamentó que se trataba de una obligación de resultados. Finalmente, el TS resolvió que la obligación del mediador es una obligación de medios, salvo pacto expreso de las partes en el que se obligue a alcanzar un resultado (consumación total de contrato).

En la STS del 21 de mayo de 2014, se establece que: *“el contrato de mediación es un contrato principal, esto es, con sustantividad propia, de forma que, aunque tenga como posible finalidad el facilitar la celebración de otro ulterior contrato, no cabe establecer un vínculo causal directo entre ellos teniendo, por lo tanto, autonomía en su respectiva eficacia jurídica”*. Asimismo, también dice que es difícil deducir, salvo pacto expreso o aplicación de los usos y costumbres, que la obligación del mediador es una obligación propia de resultados aunque depende del marco de actividad del mediador. Y, en adicción, dice que es oneroso y bilateral. Todo ello afecta a la estructura del contrato porque la perfección del contrato no crea ningún deber jurídico o prestacional.

Por último, ambos contratos son onerosos. La mediación, al igual que la compraventa, es un contrato oneroso por lo que el agente tiene derecho a una contraprestación por la realización de su actividad cuando es útil para perfeccionar el contrato de compraventa.

³⁷ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, en Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil num.20/2006, Aranzadi, Cizur Menor, 2006, pp. 14 y ss.

2.2 EL CONTRATO DE CORRETAJE O MEDIACIÓN INMOBILIARIA

2.2.1. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR (OFERENTE O COMITENTE).

En primer lugar, cabe decir que el encargo del cliente al corredor es de gran utilidad para conocer los derechos y obligaciones de las partes. Mediante el encargo el oferente puede establecer la conducta deseada del mediador. Sin embargo, hay en algunos contratos en los que no se fijan las condiciones del encargo. En el supuesto en el que las partes no establezcan condiciones tendrán que cumplir con sus obligaciones de acuerdo con la buena fe. Además, una vez que aceptan, se convierte en partes y son responsables de cumplir con sus deberes³⁸.

En el contrato objeto de estudio sólo se generan relaciones entre el agente y la persona que le confió el encargo de mediación. Ello está apoyado por el artículo 1.257 del CC, en el que se regula el principio de relatividad contractual, al establecer que los contratos sólo producen efectos entre las partes que lo celebran y sus herederos.

La obligación principal del vendedor u oferente es la de pagar la retribución y, en ocasiones, los gastos. También debe de actuar con buena fe y de forma colaborativa. No se puede aprovechar de las gestiones del corredor para concluir por su cuenta el contrato con la persona que había encontrado el mediador. Además, para no perjudicar al corredor, debe de informarle en el caso de que perfeccione el contrato con un tercero ajeno sin la ayuda del mismo. En opinión de CREMADES GARCÍA, P. (2009), estaría obligado a indemnizar al corredor por los gastos en los que incurriere si no le comunica que ya se ha celebrado el contrato³⁹.

Por lo que respecta a los derechos y obligaciones de las partes, en la reciente sentencia de la AP de Valencia de 29 de julio de 2016, el juez recurre a la jurisprudencia del TS para afirmar que *“la relación jurídica entre el cliente y el mediador no surge exclusivamente de un negocio contractual de mediación”*. Para que surja ciertas obligaciones y derechos se exige además que el intermediario hubiera contribuido eficazmente a que las partes del contrato deseado (contrato de compraventa en el caso) concluyeran el negocio. Ello, tal y como se dice en la mencionada sentencia de la AP, se puede ver también en el artículo 1754 del Código Civil italiano, que puede tomarse como ejemplo.

En el párrafo anterior, el Alto Tribunal hace referencia a la necesidad de que el contrato deseado concluya para que el mediador tenga derecho a la comisión. Su intermediación tiene que ser eficaz y tiene que lograr que concluya el contrato entre el oferente y un tercero ajeno. En consecuencia, en el contrato de mediación o corretaje inmobiliario, el cliente no estará obligado al pago de la comisión si el mediador no consigue que se celebre la compraventa. El oferente estará obligado al pago siempre que

³⁸ MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp.79, 82 y 83

³⁹ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, DYKINSON, Madrid, 2009, pp. 108 y ss.

el mediador tenga derecho a su cobro. Por tanto, se explicará en mayor profundidad en el siguiente apartado como uno de los derechos del mediador.

En los contratos de mediación inmobiliaria, tal y como podemos ver en el caso que se resuelve por la SAP de Sevilla de 20 de junio del 2005, el contenido de los derechos y obligaciones de las partes puede ser más completo cuando las mismas establecen ciertas cláusulas de obligado cumplimiento para las partes⁴⁰. Por ejemplo, en el contrato celebrado entre Mario y Alfa Hogar S.L., se acuerda entre las partes que el contrato sea en exclusiva. Mario se obligaba a no contratar a otra agencia durante la duración del contrato.

Debido a que es un contrato en exclusiva, ha declarado el TS que el oferente no puede contratar a otra agencia durante el tiempo que dure el contrato. Sin embargo, tiene derecho a realizar actuaciones por su cuenta para concluir el negocio pretendido⁴¹.

Por ejemplo, en la STS de 7 de mayo de 2008, se alude a otras sentencias (STS de 9 de octubre de 1965, 16 de septiembre de 1988 y 30 de noviembre de 1993) para referirse a la interpretación jurisprudencial de la cláusula de exclusividad en los contratos de intermediación inmobiliaria. En particular, el Alto Tribunal considera que obliga al propietario a no vender por medio de otro agente distinto del que tiene la exclusiva, pero no le impide vender directamente el inmueble, sin devengo de comisión por parte del intermediario.

En la STS de 10 de octubre de 1993 se fija que, en el supuesto de que el corredor o mediador celebre el contrato extralimitándose, el comitente no queda vinculado por ese contrato. Es decir, si se extralimita el corredor, el comitente ya no está obligado frente al mismo y no tiene que cumplir ninguna de las obligaciones mencionadas previamente.

2.2.2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA AGENCIA

Desde el momento en el que acepta a realizar en encargo, la agencia ya está obligada a cumplir ciertos deberes orientados al cumplimiento de su tarea. Debe actuar de acuerdo con los principios de la buena fe y es posible que tenga deberes accesorios o deberes complementarios si así lo acuerda con el oferente⁴².

En el pasado, el ejercicio de la profesión de los APIs estaba regulado por el Reglamento de los Colegios oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y su Junta Central, aprobado por el Decreto de 4 de diciembre de 1969 del Ministerio de Vivienda. Sin embargo, dicho reglamento se ha modificado en sucesivas ocasiones otorgando una mayor flexibilidad a los agentes. En el artículo 3 del Decreto-ley 4/2000,

⁴⁰ REBOLLEDO VARELA, A.L., “*Compraventa a través de agente inmobiliario*”, cit., p. 3

⁴¹ GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, cit., p. 28

⁴² MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp.83 y 84

de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, se estableció que las actividades de intermediación inmobiliaria podían ser ejercidas libremente, sin necesidad de poseer título alguno ni pertenecer al Colegio oficial⁴³.

Esa liberalización apoyaba la jurisprudencia del TS que ya se había manifestado en ese sentido en la STS de 3 de octubre de 1995. Posteriormente, también en la Ley 10/2003, de 20 de mayo, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes. Finalmente, en el 2007, el reglamento fue derogado por el RD 1294/2007, que aprobó los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General.

Adicionalmente, también se aplicará la normativa específica de los APIs⁴⁴. En el artículo 9 de los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, se establece que los APIs colegiados deben realizar sus tareas *“con eficacia, ética y deontología profesional, reserva y legalidad, observando la adecuada diligencia en el ejercicio de la profesión”*⁴⁵.

De dicho artículo se pueden extraer varias de sus obligaciones que, como profesionales cualificados, van más allá de su obligación principal. Concretamente, están obligados a reservarse los datos de sus clientes, salvo que sea necesario facilitar a los consumidores; a ser leales e imparciales; a rendir cuentas si se acordó; a averiguar y comprobar la situación registral de la finca; y a colaborar en el cumplimiento de la normativa⁴⁶.

En la reciente sentencia de la AP de Alicante de 3 de noviembre de 2016, se resume la jurisprudencia del TS en materia del contrato de mediación o corretaje. En concreto, menciona la STS de 30 de julio de 2014 que, al igual que en la STS de 21 de octubre de 2000, afirma que: *“el mediador ha de limitarse en principio a poner en relación a los futuros comprador y vendedores de un objeto determinado, pero en todo caso la actividad ha de desplegarse en lograr el cumplimiento del contrato final”*. Ello está apoyado por la doctrina moderna que entienden que *“la relación jurídica entre el cliente y el mediador no surge exclusivamente de un negocio contractual de mediación, pues las obligaciones y derechos exigen además el hecho de que el intermediario hubiera contribuido eficazmente a que las partes concluyeran el negocio”*.

En otras palabras, el TS y la doctrina moderna consideran que el mediador está obligado a realizar actividades eficaces para poner en contacto a las partes de un contrato que tiene que concluir gracias a su actuación. Además, los derechos y

⁴³ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., pp. 158 y ss.

⁴⁴ LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007, pp. 248 y 249

⁴⁵ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., p 182

⁴⁶ LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp. 247 y ss.

obligaciones que surgen de la relación jurídica entre las partes están condicionados a que el mediador consiga que las partes del contrato final concluyan su negocio.

El mediador tiene la obligación de actuar conforme a los principios de eficacia, honorabilidad y reserva. Además, está obligado al cumplimiento del deber de información, el necesario asesoramiento legal y la rendición de cuentas⁴⁷. Asimismo, siguiendo las reglas propias de los contratos, también va a responder cuando sobrepase los límites del encargo o actúe con dolo, negligencia o morosidad, violando lo dispuesto en el art. 1101 del CC.

Otra de las obligaciones es la informar al oferente y a los futuros contratantes. Al oferente debe informarle de las gestiones que está llevando a cabo y, a los contratantes, tiene que proporcionarle datos veraces, claros y concretos. En lo que se refiere a los consumidores, existe un plus de protección por estar protegidos por la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre. En concreto, debido a que se trata de un consumidor, el agente tiene que informar al comprador en todos los detalles que pudieran influir sobre la valoración y consecución del negocio⁴⁸.

De igual modo, tiene que tener especial cuidado con el tratamiento de los datos de carácter personal, al estar protegidos por la LO 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal⁴⁹.

Como dijo la STS 2 de Octubre de 1999 *"no puede haber duda que el corredor para cumplir los encargos encomendados debe mantener informado al cliente en todos los detalles que pudieran influir sobre la valoración y consecuencia del negocio, obligación ésta propia de los contratos de comisión y de mandato y perfectamente asumible dentro del contenido del contrato de corretaje"*. Es decir, está obligado a informar al vendedor de la vivienda.

Por otra parte, el mediador está obligado a informar al adquirente de la vivienda. Ello se extrae del artículo 8 LGDCU, de derechos básicos de los consumidores y usuarios, en el que se establece que tienen derecho a que la información sobre los bienes o servicios sea correcta. También en el art. 18 se defiende el derecho del comprador cuando dice que: *"Los bienes, productos y, en su caso, los servicios puestos a disposición de los consumidores y usuarios deberán incorporar, llevar consigo o permitir de forma cierta y objetiva una información veraz, eficaz y suficiente sobre sus características esenciales..."*.

Por lo que respecta a los derechos del mediador, el propio Tribunal Supremo, en sentencia de 21 de mayo de 2014, fija que *"el mediador encargado de la venta de una*

⁴⁷ RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, D., *El contrato de corretaje inmobiliario: los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*, 2ª ed., Thomson-Aranzadi, Pamplona, 2006, pp. 411 y ss.

⁴⁸ PEREDA GÁMEZ, F.J., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., p.198

⁴⁹ GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, cit., p. 29

vivienda tiene derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada cuando su gestión resulta decisiva o determinante para el "buen fin" o "éxito" del encargo realizado, con independencia de que la venta se lleve a cabo sin su conocimiento y del precio final que resulte de la misma".

También afirma la doctrina jurisprudencia del TS⁵⁰ que *"la función del agente es predominantemente pregestora, sin obligarse a responder del buen fin de la operación, salvo pacto especial de garantía"*. Por tanto, aunque el mediador está condicionado a actuar de un modo eficaz para tener derecho a una retribución, no está obligado a responder del buen fin de la operación salvo que se pacte.

En resumen, el TS ha expresado en numerosas ocasiones que en el contrato de corretaje o mediación inmobiliaria predomina la función de gestión mediadora. En consecuencia, el mediador, salvo pacto expreso en otro sentido, no está obligado a conseguir la conclusión del negocio final. Su actividad es predominantemente pregestoria, al hacer posible el contratar y cesa una vez que pone en relación a las partes, que son las que han de celebrar el convenio. Por tanto, no se obliga a responder del buen fin de la operación, salvo pacto expreso en sentido contrario.

La STS de 25 de noviembre de 2011, con cita de otras anteriores, entiende que la esencia del contrato de mediación es la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario. En adicción, ejemplifica los supuestos en que el mediador no tiene derecho a la remuneración:

(1º) si el contrato encargado no llega a celebrarse (no se produce la perfección del mismo)

(2º) si se ha celebrado pero no por la actividad del mediador (falta el nexo causal)

(3º) si se celebra una vez transcurrido el plazo pactado (es causa de extinción del contrato), a no ser que se pruebe que el contrato se celebró después, pero por razón de la actividad mediadora, con cuyo retraso las partes contratantes han querido evitar el pago al mediador

Además, en la STS de 30 de julio de 2014, se descarta el mencionado derecho a la retribución por ausencia de nexo causal cuando: *"es otro mediador quien, posteriormente, pone en contacto a las mismas partes, las cuales contratan entonces en condiciones distintas de las inicialmente proyectadas"*. Por ejemplo, tal y como ocurría en el caso de la mencionada sentencia, habría derecho a la retribución en el caso de que, tiempo después, se produzca la compraventa por un precio notablemente inferior. Aunque, también establece que, para que haya derecho a la percepción de la comisión exigiría acreditar a los mediadores que: *"su intervención fue determinante para la compraventa llevada a cabo posteriormente entre las mismas partes que había puesto en contacto y que después volvieron a negociar con la intervención de otro mediador y por un precio notablemente inferior"*.

⁵⁰ STS de 18 de diciembre de 1986, 3 de enero de 1989, 11 de febrero de 1991 y 23 de septiembre de 1991, entre otras

En opinión de MONTÉS PENADÉS, V.L. (2007)⁵¹, catedrático de Derecho Civil y magistrado del TS, la llamada condición suspensiva para tener derecho a la retribución no es una condición pura si no que, en su opinión, se trata de un presupuesto del derecho a percibir la retribución. El contrato de mediación produce efectos obligatorios desde el momento en el que consienten las partes; es decir, se instaura antes de que se produzca el resultado.

En definitiva, como dice la STS de 21 de octubre de 2000, los honorarios del Agente se devengan, salvo pacto expreso en otro sentido, desde el momento en que su actividad resulte eficaz por celebrarse el contrato o negocio jurídico objeto de la mediación. Ello tiene la repercusión de la falta de remuneración de las actividades preliminares y precontractuales, salvo estipulación específica al respecto. En este sentido, se pronunció el Alto Tribunal en numerosas ocasiones⁵².

2.3 EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Como se dijo anteriormente, en la compraventa civil los derechos y obligaciones aparecen regulados en el Código Civil. En los artículos del 1461 al 1499, aparecen las obligaciones de los vendedores y, del artículo 1500 al 1505, las del comprador.

Tal y como dijo el TS en reiterada jurisprudencia⁵³, el contrato de compraventa, como típico contrato bilateral, produce obligaciones recíprocas o sinalagmáticas. El vendedor (entrega de la cosa) y en el comprador (pago del precio).

A efectos de perfección del contrato en el art. 1450 CC, se regula que se perfecciona desde el momento en que el comprador y vendedor llegan a acuerdo sobre la cosa y el precio, aunque no se haya entregado ni el precio ni la cosa. Desde ese momento, las partes estarán obligadas al cumplimiento del contrato.

Los efectos especiales de tales obligaciones son la necesidad de cumplimiento simultáneo de las mismas, la compensatio mora y la resolución en caso de incumplimiento por una de las partes. Dicha resolución se prevé en el artículo 1124 del Código Civil y puede exigirla la parte que sí que hubiera cumplido con sus obligaciones. Además, también se ha pronunciado el Alto tribunal sobre la compraventa de inmuebles⁵⁴, en la que hay una extensión de dicha facultad resolutoria que se encuentra en el artículo 1504 del CC.

⁵¹ MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., p.77

⁵² STS 1 de diciembre de 1986, 17 de mayo de 1990, 26 de marzo de 1991, entre otras

⁵³ STS de 20 de junio de 1990, 15 de julio de 1991, 25 de noviembre de 1991, 30 de noviembre de 1992, 15 de noviembre de 1993, 9 de mayo de 1994, 2 de diciembre de 1997, entre otras

⁵⁴ STS de 9 de diciembre de 1993, 18 de marzo de 1994, 29 de abril de 1994, 10 de octubre de 1994, entre otras

Con carácter general, el vendedor está obligado a entregar la cosa vendida, junto con los frutos producidos desde la perfección del contrato y los accesorios, si los hubiere. Desde que se perfecciona el contrato hasta la entrega, está obligado conservarla con la diligencia de un buen padre de familia. Asimismo, debe garantizar el saneamiento si se hubiere evicción y vicios o defectos ocultos. El comprador, en cambio, está obligado a pagar el precio pactado y abonar los intereses si se diera el caso. Además, tiene el deber de colaborar para recibir la cosa. En lo referente a los gastos, el vendedor será cargo de los gastos de otorgamiento, mientras que el comprador asume los gastos de conservación y producción de los frutos a los que tiene derecho⁵⁵.

La obligación de saneamiento por evicción aparece regulada en el artículo 1475 del CC. En su primer apartado se establece que “*tendrá lugar la evicción cuando se prive al comprador, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa comprada*”. También se dice en dicho artículo que el vendedor estará obligado a responder aunque no se hubiera pactado en el contrato, aunque las partes pueden aumentar, disminuir o suprimir esta obligación.

Es importante destacar que, para que el vendedor esté obligado al saneamiento se tienen que dar ciertas circunstancias. En el caso del saneamiento por evicción, el comprador tiene que notificarle de la demanda de evicción. Se trata de un requisito ineludible y, en consecuencia, no puede pactarse lo contrario. En el saneamiento por vicios o defectos ocultos, sólo está obligado si no fueran manifiestos⁵⁶.

Como ya hemos mencionado, al tratarse de un contrato bilateral con obligaciones sinalagmáticas, lo que son obligaciones para una parte son derechos para la otra. Por ello, el comprador tiene derecho a la entrega de la cosa y al saneamiento de la cosa objeto de venta. El vendedor, por su parte, tiene derecho al cobro del precio y, en su caso, de los intereses.

En el contrato objeto de estudio, la cosa vendida es un bien inmueble. Al tratarse de una compraventa de un inmueble obligaciones particulares.

En reiterada jurisprudencia⁵⁷ se fija que los compradores de viviendas tienen el derecho a rechazar la entrega de aquellas que no sean adecuadas para la habitabilidad o para cualquier otro fin. Además, no tienen la obligación de soportar la reparación de lo mal ejecutado, que debe ser asumida por el vendedor, ni de aceptar una prestación defectuosa o incompleta. En definitiva, el objeto del contrato no puede ser inhábil o insuficiente para el fin perseguido.

⁵⁵ ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, cit., pp. 82 a 99

⁵⁶ ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, cit., p. 87

⁵⁷ STS de 10 de noviembre de 1981, 29 de enero de 1983, 26 de octubre de 1987, 26 de mayo de 1994, 2 de diciembre de 1997, 14 de noviembre de 2000, 12 de marzo de 2002, 29 de septiembre de 2004, 17 de diciembre de 2010, entre otras

Como contrapartida, los vendedores de viviendas tienen la obligación de entregar las viviendas en las condiciones de pactadas y, si hubiera defectos constructivos apreciados, estarán también obligados a la indemnización de los perjuicios originados.

El artículo 1502 del CC otorga al comprador el derecho de suspender el pago del precio bajo determinadas circunstancias⁵⁸. En particular, dicho artículo permite que “*si el comprador fuere perturbado en la posesión o dominio de la cosa adquirida, o tuviere fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria, podrá suspender el pago del precio, hasta que el vendedor haya hecho cesar la perturbación o el peligro*”. Es decir, podrá suspender el pago si compra pero hay indicios de que no va a poder disfrutar de la posesión o el dominio de la cosa. Sin embargo, no podrá suspender el pago cuando se afiance la devolución del precio ni tampoco cuando se haya estipulado que si se dieran estas contingencias el comprador sigue estando obligado a verificar el pago.

En la STS 31 de octubre de 2006, se alude al artículo 1502 CC para afirmar que, el comprador puede suspender el pago del precio cuando el vendedor no entrega el inmueble libre de cargas, en el plazo establecido por ambas partes. Ello se debe a que se compromete la posibilidad de que el comprador pueda gozar y disfrutar pacíficamente del inmueble y adquirir su propiedad. Añade el TS que el comprador puede optar alternativamente por el ejercicio de las acciones derivadas del incumplimiento contractual cuando la perturbación posesoria o dominical tiene la trascendencia suficiente para privar al contrato de la finalidad que cabe esperar de él.

En la reciente STS de 16 de septiembre de 2014, se fija como doctrina jurisprudencial que, en el contrato de compraventa, el incumplimiento de la obligación de elevar a escritura pública, conforme a lo dispuesto por el artículo 1280 del CC, no es causa directa de resolución contractual al amparo del artículo 1124 del CC.

SEGUNDA.- LA AGENCIA INMOBILIARIA

1. RECLAMACIÓN DE REMUNERACIÓN

En primer lugar es necesario aclararle que el contrato que celebró con Mario se trata de un contrato de mediación o corretaje inmobiliario. Este tipo de contratos tienen unas características peculiares que lo diferencian de otros contratos como el mandato, el arrendamiento de servicios, la comisión mercantil o el contrato de agencia. Además, hay una amplia jurisprudencia que establece sus caracteres y se resuelve sobre la existencia o no del derecho a la remuneración en diversas sentencias. Por tanto, a diferencia de lo que ocurre en otros contratos, no habrá derecho a obtenerla si no se dan los requisitos fijados. De todos modos, como veremos, la interpretación del juez de los requisitos necesarios no es unánime en las sentencias de primera y segunda instancia.

⁵⁸ GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, cit., p. 155

La obtención de una remuneración, conocida como comisión, es uno de los derechos del mediador. En consecuencia, la agencia está legitimada para reclamar la remuneración porque es titular de la relación jurídica⁵⁹. De todos modos, para que el oferente esté obligado a su pago, han de cumplirse ciertos requisitos.

Para que el agente tenga derecho a su retribución, conforme a lo dispuesto en el art. 217.2 LEC, ha de acreditar los hechos constitutivos de su pretensión⁶⁰. Es decir, tiene que probar que su actividad mediadora fue querida y aceptada por el oferente y que, al tratarse de un contrato de mediación o corretaje, tiene derecho al cobro de la comisión porque su gestión ha sido eficaz para que Mario y Arturo celebrasen el contrato de compraventa.

Si no se acredita que hay un contrato, aunque sí que se demuestre que hubo actividad mediadora, se desestimará la pretensión, tal y como ocurre en diversa jurisprudencia⁶¹. En este caso concreto, al haberse firmado un contrato, es más sencillo probar que lo hubo porque puede mostrarlo para que quede acreditado que lo hay.

En la SAP de Albacete de 10 de julio de 2009 se alude a la jurisprudencia del TS para decir que corresponde al mediador la prueba de que se ha generado el derecho a la retribución porque su gestión ha sido decisiva para que se celebre el contrato buscado. Además, tiene que acreditar fehacientemente la realidad del encargo o contrato de mediación y las condiciones del mismo. Para ello, debe aportar pruebas documentales o de otro tipo.

Como ya se ha mencionado, el TS considera que el mediador tiene derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada cuando su gestión resulta decisiva o determinante para el "buen fin" o "éxito" del encargo realizado. Además, ha dictaminado el Alto Tribunal, en jurisprudencia reiterada y consolidada, que es condición suspensiva la celebración del contrato pretendido para el devengo de los honorarios por comisión, salvo pacto expreso en contra⁶².

Basándose en el principio de la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC), las partes pueden acordar ciertas cláusulas en lo referente al cobro de la comisión, tales como un pacto expreso conforme al cual sólo se podría cobrar cuando la venta se hallare totalmente consumada⁶³. Pero, en el presente caso, no se ha acordado nada al respecto. Debido a ello, bastaría con que se perfeccione la compraventa, hecho que ha ocurrido, y tiene que ser consecuencia de la mediación eficaz de Alfa Hogar S.L.

⁵⁹ MONTERO AROCA, J./ GÓMEZ COLOMER, J.L./ BARONA VILAR, S./ PÍA CALDERÓN CUADRADO, M, en *Derecho Jurisdiccional II: Proceso Civil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2016, pp. 79 y ss.

⁶⁰ MONTERO AROCA, J./ GÓMEZ COLOMER, J.L./ BARONA VILAR, S./ PÍA CALDERÓN CUADRADO, M, en *Derecho Jurisdiccional II: Proceso Civil*, cit., pp. 230 y ss.

⁶¹ STS de 7 de enero de 1957, 23 de octubre de 1959, 16 de marzo de 1996, entre otras

⁶² STS 26 de marzo de 1991, 10 de marzo de 1992, 19 de octubre y 20 de noviembre de 1993, 7 de marzo de 1994, 17 de julio de 1995, entre otras

⁶³ STS de 22 de diciembre de 1992, 4 de julio y 4 de noviembre de 1994, 5 de febrero de 1996, entre otras

En lo referente a las sentencias de primera instancia y de la AP sobre reclamaciones de remuneración, en ocasiones, la primera instancia estima que el mediador tiene derecho a la remuneración pero, posteriormente, la AP revoca la sentencia estimatoria. A veces, aunque con una menor frecuencia, ocurre lo contrario y es la AP la que da la razón al oferente, considerando que la agencia no tiene derecho a cobrar la comisión. De igual modo, también hay casos en los que hay una doble desestimación.

La función principal del agente es poner en contacto al comprador y vendedor para que celebren un contrato gracias a su gestión. El problema es determinar si se considera que el vendedor se ha aprovechado de la gestión del agente sólo con la visita del inmueble. De ser suficiente, cuando se perfecciona la compraventa con la persona que ha visitado el inmueble, el agente tendría derecho al cobro de sus honorarios o de la comisión porque ha cumplido con su función.

A modo de ejemplo, en la SAP de Madrid de 25 de febrero de 2004, consideró que el mediador cumplió con sus funciones sólo por enseñar la vivienda en al menos dos ocasiones. Fundamentó que había cumplido con su función de puesta en contacto y revocó la sentencia desestimatoria de la primera instancia. La Sala entendió que se produjo un patente error en la valoración de las pruebas por parte del Juez de instancia. Consideró que quedó probado, gracias a la valoración de la prueba testifical, que la agencia mostró la vivienda al menos en dos ocasiones al comprador. Por ello, concluyó que existió una intervención directa de la agencia en la puesta en relación de comprador y vendedor y, por tanto, la agencia tenía derecho a la remuneración.

En definitiva, el juez estimó el recurso de apelación porque le pareció suficiente el haber mostrado la vivienda en dos ocasiones. Según él, la agencia cumplió con las obligaciones que había asumido en el contrato de corretaje. Además, también destacó que el vendedor ofreció una cantidad como agradecimiento en la intervención de la venta y, en su opinión, no es razonable que se ofrezca ninguna retribución si no hubo dicha intervención.

La argumentación del juez podría aplicarse al caso objeto de estudio, ya que, también hay una retribución de Mario a la Agencia y se produjeron visitas al inmueble por parte de Arturo gracias a la intervención de Alfa Hogar S.L. Sin embargo, lo más habitual es que no sea suficiente con una visita del inmueble para considerar que el mediador ha cumplido con su función y tiene derecho a percibir la remuneración. En la jurisprudencia mayoritaria es necesario que haya una efectiva gestión de intermediación que vaya más allá de una simple puesta en contacto.

En la SAP de Madrid, de 10 de noviembre de 2004, la AP niega que exista derecho a la comisión por enseñar el inmueble. En su opinión, apoyada en la jurisprudencia del TS (STS de 30 de abril de 1998), para que la gestión del agente sea eficiente para conseguir que se celebre el contrato de compraventa de un inmueble, se exige que aporten datos al posible comprador y ofrecer y buscar posibles adquirentes.

En la misma línea, la SAP de Barcelona de 30 septiembre de 2008, revoca la sentencia del juzgado de primera instancia que había estimado la demanda de

reclamación de comisión por parte de una agencia. Dicha agencia había puesto en contacto al comprador y al vendedor con anterioridad a otra agencia que ofreció unas mejores condiciones al comprador y, en consecuencia, consiguió que se perfeccionara el contrato de compraventa. El juez de la AP alegó que *“la inicial puesta en contacto de las partes, por sí sola, no es suficiente para considerar alcanzado el objeto de la mediación; además, esa puesta en contacto ha de ser bastante para que se llegue al acuerdo y en nuestro caso no llegó a plasmarse ese acuerdo en ninguna forma”*.

En definitiva, no se estimaría el recurso de apelación si la AP llegase a considerar que la puesta en contacto entre Arturo y Mario no fue suficiente para considerar alcanzado el objeto de la mediación.

Además, en la ya mencionada STS de 21 de mayo de 2014, el TS dice que, con independencia de la exclusividad o no del mismo, lo decisivo para saber si surge el derecho al cobro de la comisión, es que se logre la venta del piso como “éxito o buen fin de la mediación”; es decir, gracias a la gestión determinante llevada a cabo por el mediador. Ello se considerará probado cuando no exista un mero contacto con el futuro adquirente, sino que también se enseñe varias veces el inmueble, de modo que el oferente se aproveche de su actividad mediadora para celebrar dicha venta. De ser así, el mediador tendrá derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada, con independencia de que la venta se lleve a cabo sin su conocimiento y del precio final que resulte de la misma.

De esa STS, entre otras, se puede concluir que surge el derecho a la comisión, una vez conseguida la perfección, aunque el cumplimiento o consumación del mismo no se dé por causas ajenas a la gestión encomendada. Por ejemplo, no dependen del mediador los supuestos de desistimiento o incumplimiento contractual del oferente, tampoco puede influir en el desenvolvimiento de la relación contractual. Al calificar a la obligación del mediador como una obligación de medios, se considera que hay “éxito de la mediación” cuando la actividad del mediador posibilita la compraventa deseada por el oferente, con independencia de la propia ejecución o consumación del contrato.

Por todo lo expuesto, en el caso que nos ocupa, para que surja el derecho a obtener la comisión por parte de Alfa Hogar S.L., es necesario que el negocio con el tercero, en este caso Arturo, se celebre gracias a la intervención eficaz de la agencia. Ello aparece mencionado en diversas sentencias del TS, tales como la STS de 21 de octubre de 2000 o la de 9 de marzo de 2001. Tendrá derecho siempre que consiga un compromiso de un tercero aunque la venta no se concluya por causas ajenas al mediador (p., ej. STS 10 de octubre de 2002).

En conclusión, le recomendamos a Alfa Hogar S.L. que, si se encuentra en condiciones de probar que su gestión ha sido decisiva para que se celebre el contrato de compraventa entre Arturo y Mario, debe reclamar la remuneración. En caso contrario, no le aconsejamos que reclame porque hay una amplia y consolidada jurisprudencia del TS que exige como requisito para tener el derecho a cobrar la comisión que la actividad de la agencia sea la que provocó el éxito de la compraventa.

Por los datos del caso, creemos que no hay pruebas suficientes para demostrar que ha sido la intermediación de su agencia la que ha sido decisiva para que se celebre el contrato de compraventa.

Por ejemplo, en ya mencionada SAP de Barcelona de 30 de septiembre, el juez declara que una forma de probar que se realizó más de una visita es mediante la firma de los visitantes en una hoja de visitas. Ese es un modo para que se tenga constancia de la realidad y es una forma de preconstituir la prueba necesaria acerca de la realidad de su mediación efectiva. No obstante, en el caso que nos ocupa no tenemos constancia de que haya ninguna hoja de visitas.

2. INDEMNIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

El contrato de mediación o corretaje inmobiliario es un contrato atípico, sin regulación específica, que se regula por lo dispuesto por las partes y, entre otras, por normas generales de las obligaciones y contratos (Títulos I y II del Libro IV del CC). Por ello, una vez que se ha probado que hay un contrato de mediación aceptado por Mario, si incumple lo estipulado en el contrato, estará incumpliendo con sus obligaciones que tienen fuerza de ley entre las partes.

Con carácter general, el incumplimiento contractual genera el derecho a una indemnización a favor de la parte que ha cumplido con el contrato. A tenor de lo dispuesto en el artículo 1101 del Código Civil, estarán sujetos a la indemnización de daños y perjuicios los que incurrieron en dolo, negligencia o morosidad en el cumplimiento de las obligaciones. Asimismo, quedan obligados los que de cualquier modo contravinieron lo estipulado. Por tanto, se incluye la responsabilidad por cumplimiento defectuoso. También en el artículo 1104 CC, se regula la responsabilidad contractual cuando existe culpa o negligencia. En concreto, habrá culpa cuando el deudor no actúa con la diligencia debida, incluso cuando no tiene la intención de incumplir o dañar, y provoca la imposibilidad de cumplimiento posterior. Si se pudiera cumplir con posterioridad habrá mora⁶⁴.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, al tratarse de un contrato de mediación o corretaje inmobiliario, las obligaciones del oferente o vendedor, que en este caso sería Mario, son: el pago de la retribución y, en ocasiones, los gastos; actuar con buena fe y de forma colaborativa; no aprovecharse de las gestiones del mediador para concluir por su cuenta o con intermediación otra agencia el contrato con las personas que había encontrado el mediador; y, además, en opinión de algunos autores, tiene que comunicarle al corredor si celebra el contrato sin su ayuda. Asimismo, también estará obligado a respetar las cláusulas que hubiere acordado con el mediador. En este caso, estaría obligado respetar la cláusula de exclusividad.

En la SAP de Málaga de 23 de julio de 2013, el juez aclara que el mediador sólo está legitimado para reclamar la retribución frente al comitente u oferente o la persona o

⁶⁴ LETE ACHIRICA, J./ LETE DEL RÍO, J.M., en *Derecho de Obligaciones*, Volumen I, Thomson Aranzadi, Navarra, 2007, pp. 233 y 241

personas que hicieron el encargo. De igual modo, también puede reclamarle la indemnización por daños y perjuicios por quebrantar la obligación de no ofrecer la vivienda para su venta a otras personas (pacto expreso de exclusividad).

Sin embargo, la AP añade que, para que haya indemnización de daños y perjuicios, no es suficiente con el incumplimiento contractual sino que el daño tiene que ser real, efectivo, concreto y estar probado. Por ello, para que surja la condena, el mediador tiene que probar que hay daño, su entidad y su cuantía. Por ejemplo, tendría que acreditar la realización de una campaña publicitaria, instalación de vallas, asesoramiento en la financiación... Ya que, de acuerdo con el art. 217 de la LEC, el juez aclara que, *“no basta con simples suposiciones, cálculos o conjeturas, que no estén apoyadas en hechos ciertos o concluyentes que, al menos de forma indiciaria, nos permitan considerar probado, por vía de presunción, los hechos base en que funda su pretensión”*.

En primer lugar, para saber si se puede reclamar la indemnización por incumplimiento de las obligaciones es necesario analizar si se incumple alguna de las obligaciones mencionadas. Además, en el caso objeto de estudio, el contrato de mediación o corretaje tenía una duración determinada de un año. Por ello, en primer lugar, es necesario saber si el contrato sigue obligando al oferente a cumplir con sus obligaciones cuando ya ha transcurrido el plazo del contrato y, por tanto, se ha extinguido.

Cuando el contrato se extingue porque se acaba el plazo de duración acordado y no se renueva, hay sentencias contradictorias sobre si la obligación de pago de la comisión permanece⁶⁵. Por un lado, hay sentencias en las que se dice que el oferente estará obligado al pago de la comisión con posterioridad al plazo pactado cuando la agencia pruebe que la venta se ha producido como consecuencia de su gestión tales como la STS 21 octubre 2000. También en la SAP de Madrid de 15 setiembre 2005 y la SAP de Ourense de 28 abril 2005, entre otras, conceden la comisión al estar probada la relación entre la venta y la intermediación del mediador.

Por otro lado, la SAP de Murcia de 14 junio 2005, entiende que se desestima la demanda cuando el contrato efectivamente se celebra con el comprador encontrado a través de la agencia, pero tiempo después de haberse extinguido el contrato de mediación y por un precio inferior. Aclara que el hecho de enseñar una vivienda a un presunto comprador una vez no liga a las partes indefinidamente. Este criterio es muy similar al que sigue la AP de Asturias en su sentencia de 19 marzo 2003 al considerar que un contrato hecho a través de otra agencia, tiempo después y a un precio inferior, supone entender rota la relación causa efecto de la primera agencia. Además, también añade que la primera agencia tendría que haber demostrado la relación de causalidad. Asimismo, resuelve en el mismo sentido la SAP Sevilla de 17 marzo 2005.

No obstante, aunque haya opiniones diferentes en las sentencias de la AP, lo realmente importante es lo que haya establecido el TS. En concreto, el Alto Tribunal, en la sentencia del 13 de octubre de 2011, establece que, una vez extinguido el contrato de mediación por el transcurso del plazo, si el comitente entra en contacto con una agencia

⁶⁵ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., p. 16

completamente ajena y se celebra el contrato de compraventa debido a la intermediación de la misma, la agencia que tuvo la exclusiva en su momento no tendrá derecho a reclamar. Todo ello, siempre y cuando no hubiere ningún nexo causal con la misma. Por tanto, el pacto de exclusividad no afecta a un contrato celebrado una vez se extingue la mediación cuando no tuviera relación causal con la misma.

Por tanto, como ya le hemos mencionado, podría reclamar la indemnización por contravenir con su obligación de pago sólo si puede probar que su gestión fue la que provocó que Arturo y Mario celebrasen el contrato de compraventa. Todo ello con independencia de que ya haya transcurrido el plazo de duración del contrato.

El transcurso del plazo sí que es relevante para decidir si se ha incumplido la obligación de exclusividad. Debido a ello, no se puede reclamar el incumplimiento del pacto de exclusividad porque el contrato ya se había extinguido cuando Mario contactó con la otra agencia.

Es posible que crean que el contrato de mediación se ha prorrogado tácitamente porque Mario no les informó de que no quería seguir con sus servicios y, por ello, se ha incumplido la obligación de exclusiva. Sin embargo, no consideramos que este sea el caso puesto que, cuando se trata de un contrato de mediación en exclusiva, es necesario que se exprese por escrito la voluntad de renovación del contrato. Además, en numerosas sentencias del Alto tribunal (p. ej., STS 21 de mayo de 1992) se ha defendido el carácter temporal del contrato de mediación y, en este caso, se estipula que tendrá una duración de un año⁶⁶.

Otra posibilidad para reclamar la indemnización es alegar el incumplimiento del oferente de sus obligaciones de actuar con buena fe y de forma colaborativa y de no informar al mediador si está intentando vender el inmueble por su cuenta.

En la SAP de Madrid de 7 de junio de 2000, la agencia reclama al vendedor la indemnización de daños y perjuicios por manifestar una conducta gravemente incumplidora. La Agencia acreditó mediante factura que realizó labores de publicidad tales como la confección de carpetas para entregar a los visitantes de la promoción, entrega de folletos en los semáforos, y paneles adosados en vallas. Mientras que el vendedor realizó actos dolosos para impedir que la agencia consiguiera vender los inmuebles. Por todo ello, la AP estimó parcialmente el recurso y declaró que los gastos realizados por la agencia fueron completamente inútiles debido a la conducta del propietario. Asimismo, dijo que *“en condiciones normales los gastos de publicidad, sueldos y salarios no son gastos indemnizables, pues se integran en el concepto de gastos fijos y generales de la actividad del agente”*.

En conclusión, aconsejamos no reclamar la indemnización por incumplimiento de contrato, a no ser que consideren que pueden probar que no se respetó la obligación de pago de la comisión. Como ya le explicamos, no se ha quebrantado la exclusiva y opinamos que los gastos realizados entran dentro de los gastos fijos y generales de su

⁶⁶ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., pp. 21 y ss.

actividad por lo que no son indemnizables. Asimismo, tampoco creemos que haya pruebas suficientes de ningún perjuicio o daño para reclamar la indemnización y, como hemos explicado, habría que probar la existencia de los mismos.

TERCERA.- EL VENDEDOR

1. ASESORAMIENTO DE FONDO

1.1 RECLAMACIÓN DE REMUNERACIÓN

Imaginando que Alfa Hogar S.L. interpone una demanda reclamando la remuneración y la indemnización por incumplimiento de la obligación de pago.

En primer lugar, habría que contestar a la demanda de reclamación de cantidad. Al tratarse de un contrato de corretaje o mediación inmobiliaria, para que se generen derechos económicos a favor del agente, tal y como ha resuelto el Alto Tribunal en una amplia y consolidada jurisprudencia⁶⁷, se exige que acredite el nexo causal entre su actuación y la celebración de la compraventa. En adición, en las STS de 30 de julio de 2014 y 21 de mayo de 2014, se hace referencia a que es necesario que la intervención de la agencia haya sido determinante para aunar las voluntades de comprador y vendedor.

Así, en la STS de 25 de noviembre de 2011, se define la función del mediador, esencia del contrato de mediación, que es la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario. Asimismo, ejemplifica los supuestos en que el mediador no tiene derecho a la remuneración.

En la misma línea, el TS en su sentencia de 28 de diciembre de 2011, que hace referencia a otras anteriores, dice que los derechos del mediador al cobro de las remuneraciones convenidas y, por consiguiente, la obligación del oferente al pago de las mismas, surge por la actividad eficiente y acreditada del agente mediador. Además, es condición suspensiva la celebración de un contrato fruto de la intermediación del mediador. Ello será así cuando no haya pacto en sentido contrario (p. ej., STS de 22 de diciembre de 1992 y 4 de noviembre de 1996).

En definitiva, el Alto Tribunal creó doctrina jurisprudencial en esta materia y los jueces resuelven basándose en su jurisprudencia. Por ejemplo, la SAP de Palma de Mallorca de 16 de septiembre de 2016, alude a los supuestos en los que no hay derecho para determinar si hay derecho a obtener la remuneración o no lo hay.

En el caso objeto de estudio, tal y como hemos mencionado, el contrato de compraventa se celebró cuando ya se había extinguido el contrato por el transcurso del

⁶⁷ STS de 5 de febrero de 1996, 21 de octubre de 2000, de 9 de marzo de 2001, 30 de marzo de 2007, 25 de mayo de 2009, 25 de noviembre de 2011, 14 de noviembre de 2012, 21 de mayo de 2014 y 30 de julio de 2014, entre otras

plazo acordado. Por tanto, se da uno de los supuestos en los que la jurisprudencia considera que no hay derecho a obtener la remuneración salvo que se pruebe que el contrato celebrado con posterioridad al plazo pactado se debió a la actividad mediadora de la agencia. Es decir, Mario no estaría obligado a pagar la comisión si Alfa Hogar S.L. no prueba que se celebró debido a su actividad mediadora. Además, aunque el contrato estuviera vigente, ello no provocaría que el mediador tuviera derecho al cobro de la comisión siempre que su gestión no haya sido efectiva.

En particular, el TS la ya mencionada sentencia de 25 de noviembre de 2011 fija que no hay derecho *“si se celebra una vez transcurrido el plazo pactado (es causa de extinción del contrato), a no ser que se pruebe que el contrato se celebró después, pero por razón de la actividad mediadora, con cuyo retraso las partes contratantes han querido evitar el pago al mediador”*.

Para que se considere que la actividad previa de Alfa Hogar S.L fue la que motivó el contrato celebrado entre Mario y Arturo, no basta con la puesta en contacto de las partes contratantes mediante la simple visita, sino que es necesario que realice servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación. En este caso, la agencia, que prestó sus servicios a través de Bárbara, se limitó a poner en contacto a las partes enseñando el inmueble pero no realizó sus servicios de modo eficiente para que se celebrase el contrato. Por tanto, podemos concluir que dicho contrato no se ha celebrado por la actividad mediadora de la agente. Además, no se firmó una hoja de visitas y consideramos que la agencia no tiene pruebas suficientes para probar que el contrato de compraventa se perfeccionó por su intermediación.

A modo de ejemplo, en la STS de 30 de julio de 2014 hace referencia a un supuesto similar al que nos ocupa, aunque la mediación no es en exclusiva. En el caso de la sentencia, una agencia pone en contacto al vendedor con un comprador pero, posteriormente las mismas partes volvieron a negociar con la intervención de otro mediador y por un precio notablemente inferior.

En dicho caso, el TS establece que, cuando otro mediador posterior consigue que se perfeccione la venta entre las mismas partes que ya había puesto en contacto otra agencia, la primera de las agencias tendría derecho a la percepción de la comisión sólo cuando su intervención fue determinante para la compraventa. Por tanto, cuando es una agencia posterior la que consigue que firmen el contrato de compraventa y su intermediación fue eficaz para ponerlas en contacto tendrá derecho a la comisión aunque haya una agencia que las puso en contacto previamente.

Por todo ello, consideramos que fue Islandia Inmobiliaria S.L. la que consiguió que se firmara el contrato de compraventa entre Arturo y Mario y, en consecuencia, es esta agencia la que tiene derecho a obtener la comisión.

1.2. INDEMNIZACIÓN POR INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

Basándose en que no ha incumplido con ninguna de las obligaciones del oferente, en concreto, no ha quebrantado su obligación principal de pago de la comisión, negamos todas las pretensiones de Alfa Hogar S.L. En adicción, creemos que sí que hay vulneración de los derechos del oferente por parte de la agencia y, en consecuencia, se interpondrá una demanda reconvencional apoyada en los siguientes argumentos.

En lo referente a las obligaciones del mediador, como ya hemos mencionado, está obligado a desempeñar una actividad en determinadas condiciones. Por tanto, si no actúa con diligencia profesional para intentar alcanzar el resultado pretendido incurrirá en responsabilidad contractual⁶⁸. Además, como veremos, de acuerdo con el artículo 1258 del CC, la agencia está obligada a actuar de acuerdo con los principios de la buena fe y tiene obligaciones más allá de las pactadas.

Aunque no se celebre el contrato de compraventa, desde el momento en el que el mediador y el mediado aceptan, el contrato de mediación ya produce efectos de obligado cumplimiento para las partes. En particular, el mediador se obliga a comportarse de modo diligente y respetar los deberes de lealtad y confidencialidad desde el momento en el que acepta realizar sus tareas⁶⁹.

Como ya se ha explicado, el contrato de mediación o corretaje está regulado por las disposiciones del CC en materia de obligaciones y contratos. En concreto, en materia de incumplimiento y responsabilidad contractual, destacamos los artículos 1101, 1104, 1124 y 1258 del mismo. Así, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 1101 del CC, surgirá la indemnización de los daños y perjuicios causados cuando, las partes de un contrato, a la hora de respetar sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad. Además, también tendrán que indemnizar si no respetan el tenor de sus obligaciones, con independencia del modo en el que se quebranten.

En el artículo 1104 del CC se regula que *“la culpa o negligencia del deudor consiste en la omisión de aquella diligencia que exija la naturaleza de la obligación y corresponda a las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar”*. Además, también se dice que *“cuando la obligación no exprese la diligencia que ha de prestarse en su cumplimiento, se exigirá la que correspondería a un buen padre de familia”*.

Al tratarse de un contrato bilateral, con obligaciones recíprocas, cuando uno de los obligados incumple, hay que atender a lo dispuesto en el artículo 1124 del CC. En concreto, otorga la facultad de exigir el cumplimiento o resolver las obligaciones, con el resarcimiento de daños y el abono de intereses en ambos casos.

⁶⁸ LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp. 253 Y 254

⁶⁹ MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., p.77

La agencia responde cuando incumple el contrato conforme a las reglas generales de los contratos. Por ejemplo, cuando sobrepasa los límites del encargo, actúa con dolo, negligencia, morosidad... Como ya se ha dicho, los artículos 1101 y 1124 del CC recogen la obligación de responder por los daños y perjuicios. Por tanto, en caso de incumplimiento, el mediador respondería frente al vendedor⁷⁰.

En la SAP de Barcelona de 28 de junio de 2012, el juez fundamenta que el mediador tiene una obligación contractual de hacer. En concreto, está obligado a desarrollar sus labores con una conducta profesional y diligente, empleando los medios adecuados, para conseguir el resultado. Además, la tarea del API no se extiende, salvo pacto expreso, a lograr el resultado de la consumación del contrato. Por ello, considera que el incumplimiento del API depende de su actuación. En particular, aclara que “*se trata de que desempeñe una actividad en determinadas condiciones que son las que se infieren de las diferentes obligaciones que se han ido desarrollando*”.

En la sentencia previa, la AP añade que la actividad del mediador consiste en la prospección del mercado, el acercamiento a los clientes, la negociación y utilización de productos y servicios, etc. En consecuencia, si realiza sus tareas sin respetar lo acordado, la ley o los principios de eficacia, honorabilidad y reserva, entre otros, incurrirá en responsabilidad. Además, también aclara que, si sobrepasa los límites del encargo actuando con dolo, negligencia, morosidad, de acuerdo con el art. 1101 CC, está obligado a responder de los daños y perjuicios.

De igual modo, dice la STS de 2 de octubre de 1999 que en el contrato de mediación inmobiliaria, al igual que en los contratos de comisión y de mandato, el corredor debe mantener informado al cliente en todos los detalles que pudieran influir sobre la valoración y consecuencia del negocio. De no ser así, no cumpliría con los encargos encomendados y, por ello, sería responsable, de acuerdo con los artículos 1101 y 1106 del Código Civil, que regulan y mensuran la responsabilidad del deudor por haber cometido una infracción obligacional.

En el presente caso, podemos apreciar el incumplimiento del deber de información y también podemos alegar la negligencia profesional, puesto que no se pone en contacto con el Mario cuando Arturo muestra mucho interés en comprar el piso. Además, la doctrina considera que, cuando hay pacto de exclusiva, la inactividad del mediador puede provocar responsabilidades⁷¹.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1258 del CC, las obligaciones de las partes no surgen sólo del contrato. En la reciente sentencia de la AP de A Coruña de 10 de marzo de 2016, el juez se ha manifestado sobre el artículo 1258 del CC. En opinión del juez, amplía el contenido del contrato y de la responsabilidad contractual más allá de la literalidad de lo convenido. Además, añade que deben entenderse como consecuencias constitutivas del contrato las que permitan alcanzar la plena efectividad del contrato; es

⁷⁰ PEREDA GÁMEZ, F.J., en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial IV, cit., pp.193 Y 194

⁷¹ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., p. 180

decir, se han de cumplir por las partes todas aquellas obligaciones necesarias o útiles para la adecuada ejecución o cumplimiento de las prestaciones y, así, lograr el fin buscado por las partes.

La mencionada extensión de las obligaciones, tiene su fundamento vinculante en el propio contenido del contrato, en el uso, la Ley y en el principio general de la buena fe. Dicho principio es de obligado cumplimiento por las partes y se entiende en el sentido objetivo del art. 7 del CC y que, tal y como explican diversas STS⁷², permite la heterointegración contractual.

En concreto, en la STS de 13 de octubre de 2010, también se refiere al artículo 1258, basándose en reiterada jurisprudencia⁷³. Lo define como un precepto que *“posibilita la -heterointegración- del contrato completándolo con la exigencia de otras obligaciones que constituyen derivaciones necesarias o naturales de las pactadas”*. Declara el TS que se trata de un precepto que *“se proyecta sobre lealtades y fidelidades recíprocas; supone una exigencia de coherencia de comportamiento en las relaciones humanas y en el ámbito de los negocios; impone comportamientos adecuados para dar al contrato cumplida efectividad en orden a la obtención del fin propuesto, comprendiendo las obligaciones que constituyan su lógico y necesario cumplimiento; no solo es complemento de lo convenido, sino que regula los efectos que durante la vigencia del pacto, puedan y deban producir determinados acaecimientos y la reacción ante los mismos; y, sobre todo, busca proteger la confianza”*.

En este caso, se puede alegar que perdió la confianza de la agencia Alfa Hogar S.L. porque no realizó las actuaciones que habían acordado para ayudarle a vender su inmueble. Además, no actuó con buena fe ni informó de que Arturo quería comprar su inmueble. Debido a ello, incurrió en gastos que le provocaron perjuicios porque tuvo que incurrir en unos gastos en los que no tendría que incurrir de haber vendido el inmueble con anterioridad. De igual modo, tuvo que pagar 1000 euros que provocaron un enriquecimiento injusto de la agencia, ya que no realizó las tareas que debería realizar y por las cuales le pagó dicha cantidad y, en adición, en los contratos de mediación o corretaje el oferente no está obligado a pagar retribución alguna si no se cumplen los requisitos mencionados.

No obstante, aunque aparentemente podemos pensar que hay enriquecimiento injusto, tal y como se explica en la STS de 13 de enero de 2015, tiene carácter subsidiario y sólo se puede aplicar en defecto de previsión normativa. En concreto, aclara que *“se trata de un principio general del derecho, cuya formulación sería «nadie debe enriquecerse injustamente o sin causa a costa de otro»”*. Además, para su aplicación es preciso que concurren *“un elemento económico (la ganancia de uno, correlativa al empobrecimiento de otro, mediando un nexo de causalidad entre ambas), y una condición jurídica (la ausencia de causa justificativa)”*. Por ello, creemos que es mejor reclamar los perjuicios sufridos y no por el enriquecimiento injusto.

⁷² STS de 15 de julio de 1985, 17 de enero de 1986, 20 de febrero de 1988, 14 de octubre de 1991, 12 de marzo de 1998, 25 de julio de 2000, 30 de enero de 2003, 24 de febrero de 2015, entre otras

⁷³ STS 9 de octubre de 1993, 26 de octubre de 1995, 10 de octubre de 2001, 7 de diciembre de 2009, entre otras

En conclusión, de acuerdo con los artículos 1100, 1101 y 1.258 CC, se exige la indemnización de daños y perjuicios derivados del incumplimiento de sus obligaciones, que no surgen sólo del contrato, sino que también tienen que cumplir todas las consecuencias que según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la Ley.

2. ASESORAMIENTO PROCESAL

2.1. DEMANDA RECONVENCIONAL

La reconvención es una pretensión procesal en la que el demandado tiene que proponer un objeto procesal distinto al que propuso el actor (demandante). Se hace en el acto de contestación a la demanda y tramitándose en el mismo procedimiento y, además, exige que el demandado establece una pretensión procesal nueva (art. 406 LEC). Por tanto, no hay reconvención si se solicita la mera absolución o una declaración estrictamente contradictoria. No obstante, sí que existe cuando la petición se refiere al mismo derecho, relación o situación jurídica pero con pretensiones y/o causas distintas⁷⁴.

En resumen, la demanda reconvencional es una demanda incluida en la contestación a la demanda. Por tanto, en el caso de ser demandado por la agencia, Mario puede contestar a la demanda y, al mismo tiempo, demandar. En el caso, habría reconvención si se solicita por Mario que le devuelva el dinero que le había pagado y la indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento de sus obligaciones.

En lo referente a la prueba de la culpa y la certeza de los hechos de los que se desprende el efecto jurídico pretendido, la norma general es que corresponde al que demanda y al que reconviene (art. 217 LEC)⁷⁵.

En este caso, Mario tiene que acreditar la existencia de obligación vinculante por parte del mediador y la razón por la cual ha vulnerado sus derechos (art. 217 LEC). Es decir, una vez que se prueba que existe una obligación y derechos, hay que razonar si el incumplimiento se debe a un comportamiento con dolo o de modo negligente o moroso. Por tanto, conforme a lo argumentado sobre el fondo, tendría que probar que la agencia incumplió porque no actuó diligentemente ni conforme a la buena fe. Asimismo, tendría que acreditar los perjuicios sufridos.

Las pruebas serían de tipo documental privada y testifical. Los documentos privados son una prueba plena, salvo que se impugne su autenticidad (art. 326.1 LEC)⁷⁶. Los testigos, cuya fuerza probatoria será valorada por los tribunales, tienen que declarar

⁷⁴ ORTELLS RAMOS, M., en *Derecho Procesal Civil*, (ORTELLS RAMOS, M., Dir. Y coord.), 15ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2016, p. 270

⁷⁵ MONTERO AROCA, J./ GÓMEZ COLOMER, J.L./ BARONA VILAR, S./ PÍA CALDERÓN CUADRADO, M, en *Derecho Jurisdiccional II: Proceso Civil*, cit., pp. 230 y ss.

⁷⁶ MARTÍN PASTOR, J., en *Derecho Procesal Civil*, (ORTELLS RAMOS, M., Dir. Y coord.), 15ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2016, p. 328

sobre hechos que ocurrieron en el pasado y en el proceso. Además, tienen que ser terceros respecto a los sujetos del proceso⁷⁷.

Para que se admita la demanda reconvenzional, tal y como se dispone en el artículo 406 de la LEC, es necesario que el tribunal del proceso iniciado tenga competencia; debe de ser adecuado el procedimiento; tiene que haber conexión entre la pretensión inicial y la reconvenzional; siempre debe dirigirse frente al actor inicial y, en su caso, también puede dirigirse a otros; ha de formularse en el escrito de contestación a la demanda dentro del plazo de contestación; tiene que formularse a continuación de la contestación en el mismo escrito, cumpliendo con los requisitos de forma de la demanda; y tiene que pagarse la tasa por el ejercicio de la potestad jurisdiccional, salvo que tenga derecho a justicia gratuita⁷⁸.

En resumen, basándonos en los argumentos previos, consideramos que sí debería demandar a la agencia Alfa Hogar S.L. mediante una demanda reconvenzional. En ella, demandaría por incumplimiento de sus obligaciones y podría reclamar indemnización por daños y perjuicios. De todos modos, la indemnización de daños y perjuicios, como ya se ha dicho, no surge del simple reconocimiento del incumplimiento contractual. Por tanto, aunque se pruebe que han quebrantado sus obligaciones y han vulnerado sus derechos, no siempre se genera la indemnización de daños y perjuicios. Para que proceda es necesario que el daño sea real, efectivo, concreto y resulte probado.

Tal y como aparece reflejado en diversa jurisprudencia⁷⁹, los daños y perjuicios surgen del lucro cesante dejado de percibir. Sólo se puede producir cuando agente en exclusiva realmente ha realizado labores de intermediación.

En el caso de que decidan reclamar los daños y perjuicios, cabe decir que, en lo referente a la cuantía de la indemnización, en la STS de 24 de junio de 1992, el TS aclara que, como regla general, no podrá ser mayor a la comisión. Sin embargo, sí que podrá ser superior si se hubiese pactado o si el propietario vende por su cuenta a un tercero que conoció fruto de las labores de mediación del agente en exclusiva.

2.2. DENUNCIA PENAL

La denuncia penal es una de las formas de iniciar un proceso penal. Sus fuentes son la CE, los Pactos internacionales de Derechos Humanos, la LECrim y las Leyes especiales. Como regla general, para poder iniciar un proceso penal no hay grandes requisitos formales ni de capacidad y legitimación. La denuncia consiste en una declaración de conocimiento y, a veces, de voluntad. Se utiliza para transmitir a un

⁷⁷ CUCARELLA GALIANA, L.A., en *Derecho Procesal Civil*, (ORTELLS RAMOS, M., Dir. Y coord.), 15ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2016, pp. 342 y ss.

⁷⁸ ORTELLS RAMOS, M., en *Derecho Procesal Civil*, (ORTELLS RAMOS, M., Dir. Y coord.), cit., pp. 270 y ss.

⁷⁹ SAP de Sevilla de 13 junio del 2005, SAP de Baleares de 4 marzo del 2004 y SAP de Burgos de 7 julio del 2006, entre otras

órgano judicial (Ministerio Fiscal) o Autoridad con funciones de policía judicial la noticia de un hecho constitutivo de delito⁸⁰.

Debido al principio de legalidad, recogido en el artículo 10 del CP y consagrado en el artículo 25.1 de la CE, *“nadie puede ser condenado o sancionado por acciones u omisiones que en el momento de producirse no constituyan delito, falta o infracción administrativa, según la legislación vigente en aquel momento”*⁸¹. Por tanto, no se condenará a nadie si no realiza acciones tipificadas como delito, falta o infracción administrativa. En consecuencia, para denunciar hay que comprobar primero si los hechos son constitutivos de delito.

En el caso de que se demande, la persona que es responsable de un delito lo será también civilmente cuando deriven daños o perjuicios del hecho (art. 116 CP). Además, también puede haber personas que no tienen responsabilidad penal pero sí responsabilidad civil⁸².

Para que haya responsabilidad penal en este tipo de contratos es necesario que se cumplan los requisitos establecidos en el Código Penal para que se cumpla un delito. En particular, en los contratos de mediación o corretaje, hay sentencias del TS y de los juzgados de lo penal que se encargaron de resolver litigios por delitos de apropiación indebida (artículos 253 del CP) o de estafa (artículo 248 del CP).

Por un lado, la agencia cometería delito de apropiación indebida, tal y como se dice en el artículo 253.1 del CP, cuando se apropiare del dinero si lo hubiera recibido *“en depósito, comisión, o custodia, o que les hubieran sido confiados en virtud de cualquier otro título que produzca la obligación de entregarlos o devolverlos, o negaren haberlos recibido”*. Por tanto, en este caso no estaba obligada a devolverlo y, en consecuencia, consideramos que no cometería el delito de apropiación indebida.

Por otro lado, cometería un delito de estafa si, tal y como se regula en el artículo 248.1 del CP, *“con ánimo de lucro, utilizaren engaño bastante para producir error en otro, induciéndolo a realizar un acto de disposición en perjuicio propio o ajeno”*. Además, en el artículo 248.2 regula otros supuestos de estafa. No obstante, la Alfa Hogar S.L., tampoco creemos que cometiera este delito.

⁸⁰ GIMENO SENDRA, V., *Manual de Derecho Procesal Penal*, Castillo de luna, Madrid, 2015, pp. 45, 215 y 216

⁸¹ GIMENO SENDRA, V., *Manual de Derecho Procesal Penal*, cit., p. 67

⁸² TOMÉ GARCÍA, J.A., *Curso de Derecho Procesal Penal*, COLEX, Madrid, 2016, p. 130

CONCLUSIONES:

El contrato de mediación o corretaje inmobiliario tiene diferencias jurídicas relevantes con otros contratos similares. Por ello, es muy importante su identificación y diferenciación de otras figuras como el contrato de agencia, el mandato, el arrendamiento o la comisión mercantil. Por ejemplo, el mediador no obtendrá ninguna remuneración si no se cumplen los requisitos establecidos por la jurisprudencia.

La jurisprudencia del TS en materia de reclamación de remuneración al oferente es amplia y, aunque hay decisiones contrarias en las sentencias de primera y segunda instancia, las sentencias del TS establecen los mismos requisitos para que surja el derecho a la retribución por parte del mediador.

El mediador es el encargado de realizar una actividad previa de oferta y búsqueda de adquirentes y puesta en contacto con el vendedor para lograr que celebren el negocio. Por tanto, no tendrá derecho a cobrar la comisión si no realiza dicha actividad de un modo eficiente y, fruto de su actividad, consigue que se celebre el contrato deseado.

También cabe destacar la importancia de lo pactado por las partes porque tiene fuerza de ley para las mismas. En particular, pueden acordar el modo en el que se va a desempeñar la tarea del mediador, la exclusividad de venta, cláusulas penales en caso de incumplimiento, consumación total del contrato deseado, la cantidad de la comisión, etc. De todos modos, hay ciertas cláusulas que pueden ser declaradas abusivas.

BIBLIOGRAFÍA:

ALBURQUERQUE, J.M., *Notas e interrogantes sobre el negocio jurídico y sus elementos esenciales (essentialia negotii)*, Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña, 2005

ÁLVAREZ OLALLA, P./ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R./ CÁMARA ÁGUILA, P./ COSTAS RODAL, L./ PÉREZ CONESA, C./ QUICIOS MOLINA, S./ SÁNCHEZ ARISTI, R., en *Manual de Derecho Civil: Contratos*, (BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., Coord.), 4ª edición, BERCAL, S.A., Madrid, 2016

ASENSIO ESPINET, J. M^a, en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007

CORDERO LOBATO, E./ MARÍN LÓPEZ, M.J., en *Derecho de obligaciones y contratos en general*, (CARRASCO PERERA, A., Dir.), Madrid, 2016

CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, DYKINSON, Madrid, 2009

GARCÍA GIL, E.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., en *Manual práctico de la intermediación inmobiliaria*, 2006

GÁZQUEZ SERRANO, L., *El contrato de mediación o corretaje*, La Ley, Madrid, 2007

GIMENO SENDRA, V., *Manual de Derecho Procesal Penal*, Castillo de luna, Madrid, 2015, pp. 215 y ss

LASARTE C., *Contratos*, Marcial Pons, Madrid, 2015

LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007

LETE ACHIRICA, J./ LETE DEL RÍO, J.M., en *Derecho de Obligaciones*, Volumen I, Thomson Aranzadi, Navarra, 2007

MONTERO AROCA, J./ GÓMEZ COLOMER, J.L./ BARONA VILAR, S./ PÍA CALDERÓN CUADRADO, M., en *Derecho Jurisdiccional II: Proceso Civil*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2016

MONTÉS PENADÉS, V.L., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007

ORTELLS RAMOS, M./ BONET NAVARRO, J./ MASCARELL NAVARRO, M.J./ CÁMARA RUIZ, J./ JUAN SÁNCHEZ, R./ BELLIDO PENADÉS, R./ CUCARELLA GALIANA, L.A/ MARTÍN PASTOR, J./ ARMENGOT VILAPLANA, A., en *Derecho Procesal Civil*, (ORTELLS RAMOS, M., Dir. Y coord.), 15ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Navarra, 2016

PEREDA GÁMEZ, F.J., en *La intermediación inmobiliaria* (GOMIS MASQUÉ, M.^a A., Dir.), Cuadernos de Derecho Judicial IV, Consejo General del Poder Judicial, 2007

REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil* num.20/2006, Aranzadi, Cizur Menor, 2006

RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, D., *El contrato de corretaje inmobiliario: los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria*, 2ª ed., Thomson-Aranzadi, Pamplona, 2006

TOMÉ GARCÍA, J.A., *Curso de Derecho Procesal Penal*, COLEX, Madrid, 2016